

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LA RENAISSANCE
DES
BANQUES LOCALES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 4 Juin 1913, à 3 heures

PAR

EDMOND ODIER

LICENCIÉ ES LETTRES

<i>Président :</i>	M. TRUCHY.	} <i>Professeurs.</i>
<i>Suffragants</i>	M. GIDE,	
	M. HITIER,	

LIBRAIRIE
DE LA SOCIÉTÉ DU
RECUEIL SIREY

22, rue Soufflot, PARIS, 5^e arr^d

L. LAROSE & L. TENIN, Directeurs

1913

THÈSE
POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune appro-
bation ni improbation aux opinions émises
dans les thèses; ces opinions doivent être
considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LA RENAISSANCE

DES

BANQUES LOCALES

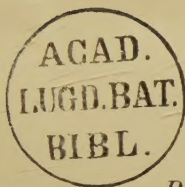
THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 4 Juin 1913, à 3 heures

PAR

EDMOND ODIER

LICENCIÉ ÈS LETTRES



Président : M. TRUCHY.

<i>Suffragants</i>	{	M. GIDE,	} <i>Professeurs.</i>
		M. HITIER,	

LIBRAIRIE

DE LA SOCIÉTÉ DU

RECUEIL SIREY

22, rue Soufflot, PARIS, 5^e arrd¹

L. LAROSE & L. TENIN, Directeurs

1913

BIBLIOGRAPHIE

- Saurel. — *Sociétés de crédit contre banques locales.*
- Baréty. — *L'évolution des banques locales en France et en Allemagne.*
- Fonteneau. — *De l'organisation actuelle des banques.*
- Roth Le Gentil. — *Le mouvement de concentration des banques.*
- Frobert. — *De l'orientation des banques de dépôt.*
- Caralp. — *La question des banques locales.*
- Pidoux. — *Avantages des banques locales.*
- Richard. — *Établissements de crédit et banques locales.*
- Chevallier. — *Ce qu'il faut savoir. La vérité et les grands établissements de crédit.*
- Lefranc. — *La liberté du commerce et les établissements de crédit.*
- Domergue. — *La question des sociétés de crédit.*
- *Pourquoi les affaires vont mal en France?*
- Coste. — *Lacunes dans l'organisation du crédit, le crédit industriel à long terme.*
- Juglar. — *Les banques de dépôt, d'escompte et d'émission.*
- Jacquemard. — *Les banques lorraines.*
- Diouritch. — *L'expansion des banques allemandes à l'étranger.*

LA RENAISSANCE

DES

BANQUES LOCALES

I

LA CRISE

APERÇU SUR LA CONCENTRATION GÉNÉRALE DES ENTREPRISES

- 1° Banques locales et établissements de crédit : leur organisation.
- 2° Résultats de la lutte entre les banques locales et les établissements de crédit.
- 3° Influence sur l'industrie, de la substitution des établissements de crédit aux banques locales.
- 4° Les établissements de crédit et le placement de titres.

Au premier rang des facteurs économiques qui ont provoqué à la fin du siècle dernier la transformation et l'essor de l'industrie et du commerce, il faut citer la concentration des entreprises. Le petit industriel travaillant sur commande avec quelques ouvriers dans une manufacture pourvue d'un outillage rudimentaire, a dû s'incliner devant la production

intense de l'usine, devant ses machines perfectionnées et ses méthodes nouvelles; de même l'humble commerçant dont le bilan accuse en fin d'année des bénéfices relativement modestes, subit la concurrence souvent ruineuse des grands magasins aux spécialités multiples, auxquels un vaste marché assure un chiffre d'affaires considérable.

Devant les avantages réalisés par la concentration et le progrès économique qui en est résulté, il est naturel qu'on ait songé à étendre la même méthode aux opérations des banques et à obtenir par là une mise en valeur plus parfaite de l'épargne nationale. En réalité, l'application au commerce spécial de la banque, des procédés en usage dans le commerce en général, risquait de donner lieu à des mécomptes, puisque les conditions dans lesquelles la même méthode devait s'exercer, cessaient d'être identiques; dans ce domaine en effet, les avantages résultant de la concentration apparaissaient moins clairement: l'extension des procédés mécaniques à des opérations où l'attention et le raisonnement jouent un rôle, demeure forcément limitée; l'économie réalisée en général sur l'emplacement se trouve réduite du fait de la location de nombreuses succursales; enfin la division du travail est poussée aussi loin que possible même dans les petites banques où les divers services tels que la correspondance, la comptabilité, les titres, groupent des employés distincts et spécialisés.

Et pourtant, malgré les réserves qu'on peut faire *a priori* sur les avantages que présente la concentration en matière de banque, il faut reconnaître en face des résultats

obtenus, qu'elle a abouti à une conception nouvelle du crédit et singulièrement développé les rapports du capital et de la production. L'augmentation du capital des sociétés de crédit, le nombre toujours croissant de leurs succursales, sont des preuves décisives du succès obtenu par des établissements puissamment organisés.

Ce n'est guère qu'après la seconde moitié du siècle dernier que la lutte commença à se dessiner entre les méthodes nouvelles et les habitudes anciennes telles qu'elles avaient prévalu jusqu'alors.

1° Banques locales et établissements de crédit : leur organisation.

A cette époque, la petite industrie du pays était soutenue par les banquiers établis dans les petites localités, et leur influence, pour ne pas dire leur notoriété, dépassait rarement le cercle relativement étroit de leur activité. Disposant d'un capital modeste engagé en grande partie dans des affaires d'intérêt local faciles à contrôler, leur maison offrait la garantie d'un nom connu dans la région, devenu synonyme d'honnêteté scrupuleuse et de fidélité à ses engagements. Le père en transmettait la direction à son fils en même temps que les traditions d'honneur et de travail auxquelles elle devait son importance. Ses clients, au lieu d'entretenir avec elle des rapports d'affaires corrects mais espacés, entraient presque toujours en relations suivies avec le chef de la maison; si celui-ci leur inspirait confiance, ils acceptaient

parfois de le commanditer. Les affaires se ressentaient naturellement de l'intimité qui faisait le fond des rapports entre le banquier et ses clients; étayés sur des données plus précises, les conseils du premier prenaient plus de valeur et se complétaient parfois d'une aide pécuniaire, garantie seulement par la bonne foi et la capacité du débiteur; en temps de crise, le banquier venait dans la mesure de ses moyens au secours de l'entreprise menacée; enfin l'industrie, le commerce et la banque d'une région se fournissaient un appui réciproque sur lequel chacun savait pouvoir compter.

Mais voilà qu'en face de cette banque privée maîtresse du marché local, un concurrent a surgi : une société de crédit de la capitale vient d'ouvrir une succursale dans la ville et s'efforce par une réclame habile de s'attirer des clients. Le luxe de son installation, les dépêches de Paris qu'elle publie tous les soirs, l'énormité de son capital, tout, jusqu'à l'uniforme de ses garçons, contribue à donner une haute idée de sa puissance et de son organisation. Un conseil d'administration composé comme le sien de personnalités notoires, semble garantir l'heureuse gestion de ses affaires et écarter tout danger d'emballement; d'ailleurs le chiffre élevé de son capital non versé, répond dans une large mesure de ses fautes possibles.

Au surplus, malgré l'importance de ses opérations, l'établissement de crédit est d'un abord facile : loin de rebuter les clients, il les attire par tous les moyens; il sollicite leurs ordres, leur fournit avec complaisance les moindres renseignements, il les poursuit jusque dans leur domicile particu-

lier, où un représentant vient leur proposer les services de l'agence qui l'emploie.

Sacrifier au goût du jour, s'adapter aux méthodes nouvelles, tel a été le principe essentiel des sociétés de crédit et peut-être la cause de leur succès. Les valeurs mobilières qui allaient devenir en peu de temps un des premiers éléments de la richesse publique, n'avaient encore pris qu'un faible développement : seuls les fonds d'État français, les emprunts de villes et de chemins de fer ou des titres hypothécaires garnissaient le portefeuille des capitalistes, mais la masse du public que ne préoccupaient pas encore les cours de la bourse, laissait dormir ses économies au fond du bas de laine traditionnel. C'est le mérite incontestable des établissements de crédit d'avoir utilisé cette partie de l'épargne nationale et donné au placement en valeurs mobilières l'importance qu'il a actuellement.

Au contraire, le banquier local, sans remarquer l'évolution qui transformait le monde des affaires, se confinait dans les anciennes méthodes qui avaient assuré son succès et poussait la rigueur de ses principes jusqu'à ignorer de parti pris le marché à terme ; son obstination à s'en tenir à la tradition lui valut la perte de nombreux clients qui, obligés de passer par l'intermédiaire de l'établissement de crédit pour le placement de leurs capitaux, prirent l'habitude de s'adresser à lui pour les opérations de banque et de change. Les avantages des services institués par l'agence correspondaient aux nouveaux besoins du public et s'adaptaient parfaitement à l'orientation nouvelle du crédit : la garde des titres, la loca-

tion de coffres-forts personnels, les assurances contre les risques de remboursement au pair, gagnèrent aux sociétés de crédit la confiance de nombreux capitalistes.

Entre une société puissante empressée à flatter les goûts du public et le banquier de province vivant de traditions, trop fier pour retenir une clientèle portée vers d'autres méthodes, la lutte était inégale; la masse des capitaux disponibles et l'ubiquité réalisée au moyen de ses multiples succursales assurèrent à l'établissement de crédit une supériorité incontestée.

2° Résultat de la lutte entre les banques locales et les établissements de crédit.

Une baisse brusque du taux de l'intérêt fut le premier résultat de l'afflux sur le marché local d'une masse de capitaux jusqu'alors inemployés. L'industriel momentanément gêné, eut la ressource d'emprunter contre garanties à des conditions moins onéreuses que celles que pouvaient lui consentir les banques privées. Les établissements de crédit ayant à faire valoir sur le marché l'énorme quantité de dépôts qu'ils détenaient, se contentèrent d'un bénéfice proportionnellement moindre, tandis que le petit banquier, dont l'escompte constituait la fonction principale, y perdit le plus clair de ses profits. Enfin les établissements de crédit groupant pour le paiement une masse considérable de coupons, purent obtenir des principales sociétés des conditions avantageuses, qui leur permirent d'organiser un service d'encaissement gratuit.

La puissance des sociétés de crédit suffisait à elle seule à transformer les conditions du marché ; leur faculté de rayonnement à travers tout le territoire devait entraîner d'autres conséquences inattendues. La stabilité sous toutes ses formes est un des facteurs les plus importants de la prospérité du commerce de banque : stabilité de l'offre et de la demande, stabilité des conditions de production, stabilité des besoins d'argent sur le marché ; toute rupture d'équilibre entraînerait des perturbations.

Or, dépendant à la fois de toutes les industries qui vivent sur le territoire, en contact avec l'épargne nationale par tous les points où sont établies ses succursales, il n'est pas douteux que l'établissement de crédit possède un équilibre remarquable. Les pertes subies du fait d'une industrie, compensent les profits réalisés dans une autre région ; sur l'ordre du siège central, les capitaux se transportent d'une succursale à l'autre selon les besoins : une crise purement locale ne saurait être un danger pour la société et l'on remédiera à la pénurie d'argent sur une place du Midi à l'aide des disponibilités d'une place du Nord. Du fait de la solidarité des succursales, leurs disponibilités peuvent être ainsi réduites et l'intérêt retiré des capitaux sera toujours élevé, puisqu'on transportera ceux-ci sur le marché le plus apte à les rémunérer. Le paiement des traites est de même facilité : un courant continu d'effets s'établit entre toutes les agences d'une même société et dispense celle-ci de recourir aux services d'un correspondant ; aussi le papier tiré sur une place un peu importante peut-il bénéficier de tarifs réduits ; la

nation tout entière y a gagné un crédit plus large à moindres frais.

Devant les transformations introduites dans la pratique des affaires par l'établissement de crédit, la banque locale devait fatalement perdre du terrain. Ébranlée par les crises de l'industrie locale qui épargnaient ses concurrents, elle n'avait même pas la ressource dans les périodes de tension monétaire, de profiter d'une hausse d'intérêt trop vite ramenée au niveau habituel par la société de crédit.

La diminution des dépôts l'obligeait en outre à restreindre l'importance de ses opérations. La petite industrie elle-même dont le sort était souvent lié au sien, voyait son développement menacé par la concurrence d'entreprises plus modernes et mieux outillées : l'avenir appartenait aux cités industrielles naissantes au détriment des modestes ateliers de province ; ce fut l'époque où disparurent de nombreuses industries comme celles des tapis dans le Gard, des draps et de la soie grège dans les Basses-Alpes : leur ruine valut aux banques locales la perte d'une clientèle avantageuse ; toutes y furent sensibles et quelques-unes ne purent y survivre.

Enfin dès l'instant où les affaires de toute une région se concentrèrent sur un marché unique, le banquier local vit son crédit décliner subitement, le renom de sa maison ne dépassait pas le cercle habituel de ses relations et quand le marché local eut élargi ses frontières jusqu'à devenir régional, l'attention se porta exclusivement sur les grosses maisons de la place. Or, surtout depuis le développement des valeurs mobilières, le crédit est la première condition du succès : les

acceptations, les endossements, les parts dans les syndicats de garantie et toute opération plus ou moins avantageuse le supposent; la perte de son crédit fut le plus rude coup porté à la banque locale.

Pour toutes ces raisons, la puissance des établissements de crédit s'affirma chaque jour davantage; l'accroissement de leur capital, la multiplication de leurs succursales et l'augmentation du chiffre de leurs opérations sont des signes indiscutables de leur prospérité.

En 1900, le Crédit Lyonnais au capital de 200 millions possédait en France 135 succursales et 32 bureaux auxquels il fallait ajouter ses 17 agences à l'étranger. En 1912, il affiche un capital de 250 millions, il compte 192 agences et 54 bureaux en France; ses comptoirs à l'étranger sont au nombre de 20.

De son côté le Comptoir d'Escompte qui possédait en 1900 86 sièges, 26 bureaux et 17 agences étrangères, accuse en 1912 un total de 176 succursales, 56 bureaux et 23 agences étrangères. Son capital a passé de 100 à 200 millions entièrement versés.

Le total des opérations effectuées par ces deux établissements atteint un chiffre considérable; au 31 décembre 1912, le Crédit Lyonnais évaluait à 1 milliard 25 millions le montant de ses dépôts; le Comptoir d'Escompte estimait les siens à 897 millions. Dans le courant de la même année, la valeur des entrées au portefeuille s'élevait à 17 milliards 617 millions pour le Lyonnais et à 19 milliards 931 millions pour le Comptoir.

A l'inverse des établissements de crédit, le développement des banques locales a subi un arrêt brusque; l'engouement du public pour ce que l'on a surnommé les « bazars financiers » leur fut fatal; beaucoup d'entre elles à qui le faible chiffre de leur capital ne permit pas de supporter la crise et de s'adapter aux nécessités du moment, durent cesser leurs opérations; quelques banquiers ne pouvant se résoudre à quitter leur métier, préférèrent s'entendre avec une société de crédit et entrer à son service comme chef de succursale dans les bureaux mêmes qui leur appartenaient autrefois; leur expérience des affaires et leur connaissance de la région fut d'un précieux secours aux établissements qui les employèrent. Le Comptoir d'Escompte spécialement, le dernier venu parmi les grandes sociétés de crédit, profita souvent de l'occasion qui lui fut offerte de s'introduire sur une place nouvelle et absorba de nombreuses banques locales. C'est ainsi que les maisons suivantes :

Lafargè et C^{ie} de Bordeaux en 1890;
Fourgassié aîné de Mazamet en 1893;
La Banque Rouennaise de Rouen en 1895;
Délizinièr de Cognac en 1897;
Smith de Monte-Carlo en 1903;
Mérillon de Pau en 1904;
Vignes de Troyes en 1904,

acceptèrent de devenir les représentants du Comptoir dans leurs villes respectives.

En résumé, dans les affaires de banque comme dans l'industrie et le commerce, l'évolution aboutit à la constitution

d'entreprises puissantes travaillant pour un marché étendu ; leur concurrence fut fatale aux maisons de moindre importance qui restreignirent leurs affaires ou disparurent.

3° Influence sur l'industrie de la substitution des établissements de crédit aux banques locales.

Mais l'engouement du public fut-il entièrement justifié ? Est-il vraisemblable qu'une telle transformation dans l'économie nationale ait pu se produire sans que personne, en dehors des intéressés directs ait eu à en souffrir ? En réalité, dans un pays, les différents facteurs de la richesse sont intimement liés et tous ressentent à quelque degré, le contre-coup des modifications importantes qui atteignent l'un d'eux ; en particulier, la banque et l'industrie ont trop de points communs pour que celle-ci puisse rester indifférente à une orientation nouvelle des affaires.

Si les établissements de crédit avaient su remplacer dans toutes leurs fonctions les banques locales, la disparition progressive de celles-ci aurait eu peu d'influence sur la vie économique du pays : mais il est rare qu'une puissante entreprise parvienne à rendre dans tous les domaines les mêmes services dont s'acquittait la maison plus modeste qu'elle a supplantée. Sa supériorité tient le plus souvent à sa largeur de vues, à ses procédés de fabrication et de vente plus nouveaux, à sa spécialisation dans un article déterminé, mais en raison même de la largeur de ses vues, elle reste indifférente à tout ce qui ne concerne pas les besoins du public en

général : un travail minutieux destiné à une élite lui est difficile et quand ses rivaux plus modestes sont définitivement éliminés, on constate qu'ils rendaient au pays des services dont personne n'est plus susceptible de s'acquitter. La disparition des banques locales a précisément mis en évidence l'importance de leur rôle, que l'organisation même des établissements de crédit les rend impropres à remplir.

En effet, à côté de l'escompte qui leur fournissait des bénéfices appréciables, le banquier local pratiquait aussi le prêt à long terme : travaillant surtout avec ses propres capitaux, il ne manquait jamais d'en mettre une partie à la disposition des industries qui lui inspiraient confiance, comptant bien que dans un jour lointain, celles-ci seraient en mesure de reconnaître les sacrifices qu'il s'imposait pour elles. Les industriels du pays, il les connaît d'ailleurs presque intimement : il les a vus dans ses bureaux en quête de conseils pour leurs placements et il s'est entretenu avec eux de la marche de leurs affaires ; il a pu juger par lui-même de leur bonne foi, de leur ardeur au travail, de leurs capacités ; il possède donc tous les éléments nécessaires pour décider s'il peut les soutenir sans risques dans les moments difficiles. Enfin le contrôle d'une affaire de ce genre installée dans la région même, sera toujours facile et c'est pour le prêteur une nouvelle garantie de prudente gestion.

« Ce que ne peut faire l'agence d'un grand établissement, une banque régionale jouissant de sa pleine liberté peut le réaliser. Fondée souvent avec les capitaux de la région, administrée par des hommes du pays qui en connaissent les

habitants et les ressources, y possédant eux-mêmes des intérêts et des relations, elles constituent vraiment un produit indigène et s'harmonisent naturellement avec l'ensemble économique du district.

» Ceux qui la dirigent savent à quels besoins la banque devra suffire, les opérations qu'elle devra éviter et celles qu'elle pourra entreprendre avec profit.

» N'étant pas liés à un siège lointain par des règles étroites et résidant dans le pays même, ils peuvent saisir les affaires qui leur paraissent favorables, sans avoir besoin de mettre en marche tout une machine administrative aux rouages compliqués et lents à se mouvoir » (Favre, *Les banques du Mexique*).

Par le moyen du crédit personnel à long terme, une solidarité étroite s'est établie entre la banque locale et l'industrie d'une même région; le banquier bénéficiait de la prospérité des entreprises industrielles et celles-ci de leur côté savaient pouvoir compter sur un crédit d'autant plus large que les affaires manifestaient plus d'activité.

Comme le dit M. Domergue, « du fait même des circonstances, il y avait union étroite entre les producteurs, les commerçants et les banques locales : cette cohésion se traduisait en vertu même d'une nécessité supérieure. De cette tacite association résultait que si le commerce, l'agriculture et l'industrie avaient intérêt à posséder près d'eux un établissement dont les disponibilités alimentaient leur crédit et par suite l'activité de leurs affaires, la banque locale avait un intérêt non moins majeur à voir se développer le commerce

et l'industrie locale, puisqu'il devait en découler pour elle plus d'activité comme aussi plus de profits pour ses propres opérations ».

Cette solidarité, on le conçoit, cessa brusquement dès l'apparition des établissements de crédit, la banque locale qui voyait ses opérations restreintes de jour en jour, fut obligée de réduire en conséquence le chiffre de ses prêts à long terme. D'ailleurs les industries qu'elle soutenait autrefois, l'abandonnèrent bientôt, tentées par les conditions avantageuses des établissements de crédit.

Or, si en matière d'escompte et de crédit à court terme les établissements de crédit rendirent à l'industrie et au commerce de réels services, il n'en fut pas de même au point de vue des avances à longue échéance. C'est qu'en effet un directeur de succursale ne saurait avoir des hommes et des affaires de la région, la connaissance profonde acquise lentement par le banquier local : les clients entrent rarement en relations avec lui et pour le règlement des affaires courantes ou la négociation de leurs effets, s'adressent aux employés comptables présents aux guichets. Dès lors, quand un producteur de la région sollicitera pour son industrie un prêt à titre temporaire, le chef de l'agence, incapable de se faire une opinion sur la valeur morale du requérant et sur l'avenir de l'entreprise qu'il dirige, exigera en général un dépôt de titres ou un gage quelconque destiné à lui garantir le remboursement intégral de ses avances. Mais par suite de sa situation embarrassée, l'industriel aura précisément de la peine à satisfaire aux conditions demandées ; le plus souvent

il ne le pourra pas et comme le seul gage qu'il puisse offrir, gage fondé sur sa valeur personnelle et sur l'avenir de son industrie, n'a pas cours auprès de l'établissement, tout espoir de crédit lui est ôté.

Comme le dit avec justesse M. Domergue, « actuellement, sur les livres de l'établissement de crédit, le client n'est plus représenté que par un numéro d'ordre. Qu'il ait déposé fonds ou titres, son crédit a pour limite le montant exact de son gage. Au delà qu'il n'attende rien d'un comptable n'ayant ni le loisir ni le désir de le connaître. Il peut avoir le crédit matériel, il n'a point le crédit moral ».

Le crédit en blanc est en effet d'un usage restreint; s'il n'est pas totalement inconnu, tout au moins la direction centrale donne-t-elle des ordres rigoureux pour éviter que ses succursales en usent largement. Quand les circonstances l'exigent, quand les besoins d'argent augmentent, l'établissement fait rentrer à la plus prochaine échéance les crédits qu'il a consentis, sans considérer le tort que ses exigences peuvent causer à ses débiteurs. Et d'ailleurs le chef d'une succursale, eût-il même le désir de venir en aide aux industries de la région, il ne le pourrait pas. L'organisation centralisée de l'établissement de crédit s'y oppose et tout acte d'initiative lui est interdit : obtenir une élévation progressive du chiffre des dépôts dans sa succursale, en affecter une partie à l'escompte d'effets sûrs ou à des avances garanties, à cela se réduit le rôle d'un directeur d'agence; l'emploi des suppléments disponibles est l'affaire du pouvoir central.

Et tout bien considéré, on ne saurait blâmer la méthode

suivie par les sociétés de crédit; elle leur est imposée par leur constitution même. Il est hors de doute qu'une part d'intérêt prise dans les industries locales de chaque point du territoire, entraînerait pour elles des difficultés considérables : toute une série d'études techniques et contentieuses leur serait nécessaire pour suivre la marche de ces entreprises et obtenir remboursement de leurs avances; les comptes se multiplieraient, des frais importants viendraient grever une quantité de bénéfices infimes par eux-mêmes si on les compare à l'énormité du capital qu'ils doivent rémunérer; enfin une surprise est toujours possible et les participations financières se traduisent souvent par une perte quand il s'agit d'affaires industrielles dont l'étude réclame un jugement sûr et des connaissances étendues.

Ce serait un tort de vouloir étendre au puissant établissement de crédit les mêmes méthodes suivies par la modeste banque locale. Travaillant surtout avec ses dépôts à vue dont le montant atteint de trois à cinq fois la valeur de son capital, la société de crédit doit se tenir prête à effectuer en quelques jours des remboursements considérables : le fantôme du « run » doit être sans cesse présent à l'esprit de ses dirigeants. Des effets à courte échéance, des avances contre garanties, des valeurs facilement négociables, tels sont les placements qui lui conviennent le mieux : tout engagement à long terme, toute immobilisation, deviennent autant de risques où il ne faut s'engager que dans une mesure limitée. De là vient cette sorte de prévention des sociétés de crédit contre toute affaire industrielle; elles les jugent souvent

dignes d'intérêt, elles reconnaissent que leur développement offre pour la nation elle-même une grande importance et malgré tout, se refusent à intervenir personnellement. C'est ce souci de leur propre conservation qu'expriment clairement ces passages de deux rapports du Conseil d'administration du Crédit Lyonnais à l'assemblée générale des actionnaires :

« On aurait voulu quelquefois nous voir rechercher des affaires industrielles. Il en est assurément d'excellentes ; mais les entreprises industrielles, même les mieux administrées, comportent des risques que nous considérons comme incompatibles avec la sécurité indispensable dans les emplois de fonds d'une banque » (9 avril 1902).

Et encore : « Nous ne négligeons pas les affaires financières, nous les accueillons volontiers quand les circonstances nous les présentent, mais nous ne voulons pas dépendre d'elles » (1880).

La société de crédit fait donc preuve de sagesse en refusant d'engager ses dépôts dans des entreprises industrielles malgré tout aléatoires. Sans doute l'industrie tout entière souffrira de cette politique restrictive, mais la vie de la société est ici en jeu ; elle prime pour ses dirigeants toute autre considération et en vérité on ne saurait leur en tenir rigueur.

4^o Les établissements de crédit et le placement des titres.

En fait, les sociétés de crédit avaient d'autres moyens de prêter à l'industrie une aide efficace : l'influence qu'elles exercent par leurs conseils sur les petits capitalistes allait leur permettre de devenir des intermédiaires actifs pour le placement de titres nouveaux : leur concours est à l'heure actuelle recherché par toutes les grandes entreprises qui tentent d'augmenter leur capital et désirent voir les nouveaux titres classés de façon sûre et rapide. De leur côté les établissements de crédit y gagnent une commission proportionnelle au nombre de titres placés et ce genre d'opération financière se traduit pour eux par des bénéfices très élevés. Nombre d'entreprises françaises ⁽¹⁾ ont eu recours à leurs services qui ont, il est juste de le reconnaître, assuré le succès de beaucoup d'émissions.

Mais là ne s'est pas bornée l'activité des sociétés de crédit ; le placement des titres apparaissant comme très avantageux, elles n'ont pas hésité à accepter des offres venues d'au delà des frontières et à patronner auprès des capitalistes français, des industries d'origine étrangère ; actuellement,

(1) Citons entre autres : la Compagnie Thomson Houston, la Compagnie Continentale d'Éclairage, la Compagnie du Chemin de fer de Bône-Guelma, les Messageries Maritimes, la Compagnie Générale Française de Tramways, les Câbles Transatlantiques, la Compagnie des Chemins de fer économiques du Nord, la Compagnie des Compteurs à gaz, la Société Française de Banque et de Dépôts, etc.

les capitaux placés par l'épargne nationale en valeurs ou en fonds d'États étrangers se chiffrent par des milliards. La fortune que les capitalistes français possèdent à l'étranger, a été évaluée de 38 à 40 milliards, dont 29 placés depuis dix ans. Le total des émissions de valeurs étrangères sur notre marché a atteint 2.394.000.000 francs en 1909 et 4.600.000.000 francs en 1910, tandis que les placements nationaux s'élevaient à 1.300.000.000 et 800.000.000 pendant les mêmes années. En regard de ces chiffres, il convient de rappeler que l'Allemagne a acheté en 1908 pour 700.000.000 francs de titres étrangers et a consacré 2.300.000.000 francs au développement de son industrie.

Sans doute nos placements à l'étranger, qui présentent en général toutes les garanties désirables, assurent à la France un supplément de richesse au détriment même des États emprunteurs; peut-être les liens de solidarité entre pays se resserrent-ils par l'internationalisation même des intérêts, néanmoins on ne peut s'empêcher de constater avec regret que la mise en valeur du territoire reste encore imparfaite faute de capitaux. L'exploitation méthodique du sous-sol exigerait plusieurs milliards; la force motrice des chutes d'eau est à peine utilisée, les richesses de notre empire colonial sont encore ignorées; enfin certains industriels empruntent à l'étranger les capitaux qui leur manquent. Que vaut le brillant dividende que nous tirons d'une mine lointaine, comparé aux richesses que vaudrait au pays entier l'usage normal de ses capitaux?

Et en cette circonstance, l'on ne saurait blâmer la politique

des établissements de crédit : de leur point de vue strictement personnel, l'émission des valeurs étrangères est l'opération qui leur laisse les plus beaux bénéfices et c'est avec raison qu'ils se sont engagés dans cette voie ; est-ce leur faute si l'industrie étrangère leur propose, à garanties égales, des commissions de placement que ne peuvent leur offrir les entreprises françaises ? et l'Assemblée des Actionnaires sera-t-elle satisfaite si elle apprend que par raison de sacrifice à l'intérêt général, ses dirigeants ont négligé une affaire importante susceptible de rapporter de gros bénéfices ?

En réalité, c'est à des causes plus profondes qu'il faut attribuer la langueur de notre industrie et la timidité de nos banques : entre l'industrie réclamant le secours de nos capitaux et la banque qui, dans son intérêt même, se voit forcée de les employer ailleurs, un grave malentendu s'est établi. Cette situation exceptionnelle ne s'explique que par un désaccord entre les besoins de l'économie nationale et les moyens propres à les satisfaire. Tôt ou tard cet état de choses doit changer ; puisque du fait de l'absence d'une fonction importante, les intérêts vitaux du pays sont compromis, l'organe indispensable naîtra de lui-même rétablissant l'équilibre perdu. Puisque, sans faire directement concurrence aux établissements de crédit, une entreprise fondée sur des bases différentes, pourrait, en prêtant son concours à l'industrie, réaliser de larges profits et rendre au pays le plus grand des services, nous sommes en droit de prédire sa formation prochaine, conforme aux intérêts essentiels de la nation.

II

LE RÉVEIL

PRINCIPAUX MOYENS DE RELEVEMENT EMPLOYÉS PAR LES BANQUES LOCALES

- I. — Concentration des banques locales.
- II. — Politique financière des banques régionales. — Placement en valeurs régionales.
 - 1° Collaboration de la banque et de l'industrie. — Avantages que trouvent l'une et l'autre à cette collaboration. — Difficultés qui subsistent.
 - 2° Influence de cette politique financière sur la nation.
- III. — Aperçu sur le développement des banques et de l'industrie dans la région de l'Est.

En dépit du préjudice que leur causait l'évolution des méthodes financières, les banques locales n'étaient pourtant pas condamnées à disparaître : une transformation radicale s'imposait seulement; elles devaient mourir pour renaître. L'abandon d'une partie des traditions qui avaient fait leur force au siècle précédent, l'étude des conditions nouvelles du marché des capitaux auxquelles il fallait s'adapter, devenaient pour elles des questions d'intérêt vital. Parmi ces banques, beaucoup restèrent attachées aux préjugés communs à la plupart des villes de province; leur étroitesse de vues les condamna à végéter. Mais d'autres dirigées par

des hommes éminents, surent distinguer l'avenir réservé aux banques locales; les résultats qu'elles obtinrent profitèrent d'abord à elles-mêmes, ensuite au pays tout entier. Le but aujourd'hui atteint répond de leurs espoirs plus vastes; en hardis pionniers, elles montrent la route à suivre et incitent chacun à remplir dans sa région le rôle bienfaisant qu'elles y ont elles-mêmes joué.

Le point de départ de la transformation des banques locales leur était fourni par l'exemple des établissements de crédit : l'étude des causes de la défaite est utile aux vaincus puisqu'elle peut servir de base à leur relèvement. La supériorité des sociétés de crédit a tenu en grande partie à leur forme concentrée : le chiffre élevé de leur capital, la haute idée qu'elles donnaient de leur puissance par des signes tout extérieurs, ont gagné la confiance du public; la masse de leurs dépôts a eu ensuite pour conséquence naturelle leur influence sur le marché. L'adoption de ces procédés par les banques locales ne soulevait pas de difficultés sérieuses; l'imitation des établissements de crédit dans leur forme devait être le premier pas vers une réorganisation plus complète des banques locales.

Même la méthode de travail appliquée par les établissements de crédit fournit aux banques locales des indications précieuses; sans doute, il ne pouvait s'agir d'une imitation servile entraînant une concurrence regrettable, mais surbordonnée à un point de vue différent, fécondée par une idée nouvelle, la même méthode pouvait conduire à des résultats remarquables. Ce fut précisément ce qui se produisit. D'un

côté une industrie défaillante réclamait le secours de capitaux qu'un système bancaire mal adapté était incapable de lui fournir; de l'autre, toute une catégorie de maisons de banque cherchaient en vain un aliment à leur activité. Industriels et banquiers locaux devaient d'ailleurs d'autant plus facilement s'entendre qu'ils habitaient la même région; la communauté de leurs intérêts fondée sur une mutuelle assistance les a rapprochés et le pays tout entier commence à ressentir aujourd'hui les résultats de cette bienfaisante association.

A première vue, on peut être tenté d'établir une opposition absolue entre la société de crédit et la banque locale transformée; pourtant, par la méthode appliquée, par les moyens mis en œuvre, elles se rapprochent déjà l'une de l'autre; les conditions propres aux marchés distincts où elles opèrent, suffisent peut-être à expliquer des différences qui ne sont pas essentielles; en un mot la banque régionale serait un établissement de crédit opérant sur un marché moins vaste avec des capitaux moins importants.

Enfin un effort d'un autre ordre a été tenté par la banque locale pour développer ses moyens d'action. Livrée à ses propres forces, elle n'aurait pu que difficilement acquérir une influence prépondérante sur le marché; au contraire, un groupe de banques obéissant aux mêmes principes, pouvait acquérir en peu de temps une certaine importance et faire triompher sa politique sur le marché. Sortir de leur isolement respectif était ainsi une question d'intérêt capital pour

la plupart des banques locales déjà concentrées et raffermissées ; faire abstraction des différences de détail qui pouvaient les séparer, et d'un point à l'autre du territoire se tendre la main en vue d'une action commune, tel fut l'idéal de quelques-unes d'entre elles qui prirent la tête du mouvement syndicaliste. La création d'un organe servant de lien entre les différents membres de l'association, fut bientôt reconnue indispensable : une société nouvelle agissant au nom de tous, groupa sous sa direction les efforts de chacun et se chargea de les diriger au mieux des intérêts de la collectivité.

Modifications de leur constitution même, transformation radicale de leur méthode de travail, enfin, mise en commun de leurs intérêts pour suppléer à leur infériorité par l'association, tels furent les principaux moyens employés par la banque locale en vue de son relèvement.

I

CONCENTRATION DES BANQUES LOCALES

Un effort de concentration s'imposait à la banque locale pour sortir de l'oubli où elle était tombée. Le marché local où elle jouissait autrefois d'une situation prépondérante, n'existait pour ainsi dire plus : un marché plus large groupant toutes les industries notables de la région, s'est substitué au premier. Mais sur cette place où les transactions ont gagné en importance et en nombre, le banquier ne jouit plus d'aucune notoriété ; il a, du même coup, perdu tout crédit. Pour conquérir à nouveau ce crédit indispensable à la marche de ses affaires, il doit suivre le mouvement actuel qui a poussé toutes les entreprises à un développement vertigineux ; il faut, qu'il imite ces industries prospères qui en quelques années ont plus que doublé le chiffre de leurs affaires ; pour conserver sa situation antérieure, il faut que le développement de sa maison réponde proportionnellement à l'extension du marché.

Les augmentations successives de leur capital, l'absorption

progressive de petites banques privées par les établissements un peu importants, la création de nombreuses succursales sont le résultat de cet effort général des banques locales pour développer leurs affaires dans toute la région et participer plus activement à la vie industrielle de celle-ci.

Le simple exposé des chiffres traduit d'ailleurs clairement ce système de concentration adopté par les banques locales.

Entre beaucoup d'exemples analogues, on peut citer :

la Banque Privée de Lyon-Marseille qui dans l'espace de quelques années a porté le nombre de ses différentes succursales de 40 à 93,

le Crédit du Nord de Lille dont les vingt-quatre succursales s'étendent à six départements,

la Banque de Bordeaux qui groupe cinquante-neuf sièges différents autour de son établissement central.

En 1911 seulement, le Comptoir d'Escompte de Mulhouse a créé une succursale à Rouen et ouvert onze nouvelles agences, ce qui porte à cinquante-neuf le nombre total de celles-ci. Dans la même année, la Banque de Loir-et-Cher installe quatre nouvelles succursales.

Développement pris par le réseau d'agences des banques.

	Nombre d'agences en	
	1910.	1911.
Banque Privée.....	62	93
Comptoir d'Escompte de Mulhouse.....	47	59
Société Nancéienne.....	27	28
Crédit du Nord.....	24	24
Banque de Bordeaux.....	59	59
Comptoir des Ardennes.....	»	11

	Nombre d'agences en	
	1910.	1911.
Banque de Mulhouse.....	»	8
Henri Dévilder et C ^{ie}	»	11
Verley, Decroix et C ^{ie}	»	33

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

Les exemples tirés des augmentations de capital sont tout aussi frappants :

	Millions.
La Banque de Bordeaux a porté son capital de...	10 à 16
La Banque Privée — ...	10 à 20
La Caisse de Crédit de Nice — ...	5 à 10
La Banque de Mulhouse — ...	16 à 36
La Société Nancéienne — ...	16 à 100
La Banque Renault — ...	1 à 20

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

Dans le courant de l'année 1911, on peut citer parmi les banques qui ont procédé à des augmentations de capital :

	Millions.
La Banque Lévy Bettinger qui a porté son capital de...	5 à 10
La Banque d'Alsace-Lorraine — ...	20 à 30
La Banque de Mulhouse — ...	16 à 36
Le Comptoir d'Escompte de Mulhouse — ...	25 à 30
La Banque de Nancy — ...	5 à 10
La Banque de Loir-et-Cher — ...	1,5 à 2

En réalité cette transformation des banques privées et la direction tout autre imprimée à leur activité ne leur ont pas permis de conserver le caractère original et distinctif des banques locales. Leur capital n'est plus fourni par les commandites des amis personnels du chef de maison ; les sociétés en nom personnel ont fait place aux sociétés anonymes. Le

cercle de leurs affaires s'élargit singulièrement et dépasse de beaucoup les limites de la localité. Il faut en conclure que la banque locale, du moins telle qu'on l'entendait au siècle dernier, est morte, mais qu'elle a fait place à un troisième genre d'établissement bien défini, la banque régionale.

Intermédiaire entre la simple banque locale à qui le manque d'air et d'espace a été fatal, et l'établissement de crédit trop centralisé, la banque régionale a pour caractère son attachement à la région même qui la fait vivre et prospérer. Aux opérations plus importantes et plus variées qui se traitent dans la capitale, elle préfère les affaires utiles à la mise en valeur de la province où elle a son siège social. Le plus souvent elle n'a même aucune agence à Paris, tandis qu'elle ouvre de multiples succursales dans la région où son activité s'exerce.

Du fait même de sa constitution, résultent dans sa méthode de travail des différences importantes avec les établissements de crédit. A l'inverse de ceux-ci dont le siège central a acquis par rapport aux autres agences un développement absolument anormal, la banque régionale a pris contact avec la région même par une série de points d'une importance presque égale; sans doute l'impulsion viendra toujours de l'établissement central, mais ce sera pour venir directement en aide aux industries de la région. Les intérêts des localités desservies par les succursales ne sont pas sacrifiés à ceux du siège central, car la banque n'a pas été organisée pour drainer les ressources du pays tout entier et les faire converger en un seul point du territoire.

La banque régionale est ainsi un établissement décentralisé et c'est ce caractère qui distingue principalement son organisation de celle des sociétés de crédit. Quand une banque régionale installe une agence dans une localité voisine, les industriels qui y vivent se réjouissent, car ils savent pouvoir compter sur des avantages et des encouragements directs ; s'il s'agit au contraire de la succursale d'un établissement de crédit, les capitaux de la région trouveront sans doute emploi à un taux rémunérateur, mais ceux-ci ne serviront pas à féconder les industries voisines ; les entreprises n'y trouveront pas le point d'appui qu'elles cherchent ; la région proprement dite ne retirera du vaste mouvement d'affaires de la succursale aucun autre bénéfice que celui qui résultera pour le pays en général de l'emploi de tous ses capitaux.

C'est ce caractère décentralisateur qui définit vraiment la banque régionale ; c'est son action bienfaisante sur les industries voisines qui la distingue des établissements de crédit. Cette différence n'est d'ailleurs pas essentielle ; peut-être tient-elle simplement au moindre développement des affaires de la banque régionale ; absorbée par des questions d'intérêt moins général, elle peut s'appliquer à rendre plus parfaite la mise en valeur de la contrée environnante.

II

POLITIQUE FINANCIÈRE DES BANQUES RÉGIONALES PLACEMENT EN VALEURS RÉGIONALES

Ces différentes transformations entraînèrent naturellement une orientation nouvelle de la politique financière des banques : il est évident que les méthodes de travail appliquées autrefois par les banques locales, devenaient insuffisantes à assurer la rémunération d'un capital important. D'ailleurs l'escompte dont la banque locale retirait la majeure partie de ses bénéfices était tombé à un taux très bas, grâce à l'organisation des nouveaux établissements financiers. Mais une autre source de profits, exploitée déjà par les sociétés de crédit, venait de se révéler comme très fructueuse pour le commerce de banque : le placement de titres en valeurs régionales, fournit à la banque locale transformée le moyen de se relever et de jouer un rôle important dans la vie économique du pays.

En effet, si l'on analyse le bilan des principales banques régionales, on sera frappé de voir que parmi toutes leurs

opérations, l'escompte n'occupe plus la première place; c'est que les établissements de crédit font au papier de premier ordre des conditions d'escompte si avantageuses que la plus grande partie des effets de tout repos affluent dans leurs caisses. Si l'on fait abstraction des banques puissantes installées depuis longtemps dans une contrée industrielle actuellement en plein développement, on peut dire que reste seul à la banque régionale le papier de second ordre dont l'établissement de crédit ne veut pas, faute de pouvoir l'apprécier à sa juste valeur. Il serait inexact de le croire mauvais; il se compose en grande partie d'engagements de producteurs souvent sérieux, mais qui ne jouissent que d'un faible crédit; en escomptant ces effets, la banque régionale rend service aux petites entreprises et prélève sur cette opération une commission plus élevée. Cette garantie supplémentaire aura souvent pour conséquence de rendre possible le réescompte de ces traites à la Banque de France, ce qui permettra à la banque régionale de négocier ces effets en temps utile.

Tandis que l'escompte est ainsi devenu un produit accessible du commerce, le placement de titres se révèle au contraire comme une source de profits de plus en plus appréciable; il constitue la raison d'être des grands établissements, leur but principal devant lequel toute autre considération doit céder. Mais à la différence des sociétés de crédit, les banques régionales ne peuvent prétendre placer en entier dans leur clientèle les fonds d'États étrangers ou les emprunts des plus grosses sociétés industrielles françaises ou étran-

gères. Malgré tous leurs efforts, leur capital est encore resté trop faible pour garantir le placement d'un nombre considérable de titres ; elles n'inspirent pas une confiance suffisante aux gros emprunteurs et les propositions de ceux-ci vont de préférence aux établissements de crédit. C'est par l'intermédiaire de ceux-ci que les banques régionales ont parfois pris des participations dans quelques emprunts importants s'adressant au public français en général ; mais il ne semble pas que ce soit là leur véritable voie, ni le but pour lequel elles ont été créées.

Au contraire le placement en valeurs originaires de la contrée semble constituer le vrai champ d'action des banques régionales ; à un établissement dont l'influence et les visées sont loin d'égaler celles des sociétés de crédit, conviennent tout naturellement un marché moins vaste et une clientèle plus restreinte. La valeur régionale répond précisément à ces conditions. D'un autre côté le marché régional est le seul qui convienne à ces valeurs : le pays tout entier ne pourrait s'intéresser à des entreprises purement locales qui ne jouent dans la vie économique d'une nation qu'un rôle secondaire. Ainsi les établissements de crédit savent parfaitement que leurs clients du Midi ne souscriront pas aux actions d'une entreprise nouvelle fondée dans le Nord ; et quant à placer dans la région même un faible stock de titres, ils trouvent la rémunération hors de proportion avec le travail.

Au contraire, le capitaliste qui vit dans la contrée même où l'affaire a été fondée, a assisté à son développement pro-

gressif; il connaît de nom le personnel dirigeant; il a pu juger par lui-même de la valeur de l'entreprise et se rendre compte de l'avenir qui lui est réservé. Pour toutes ces raisons, le capitaliste de province est préparé à risquer quelque chose en faveur des industries voisines et souvent le simple conseil de la banque régionale dont il est le client attiré, le décidera à prendre une part dans l'émission en cours.

1° Collaboration de la banque et de l'industrie. — Avantages que trouvent l'une et l'autre à cette collaboration. — Difficultés qui subsistent.

La banque régionale possède de son côté des renseignements précis sur les industries dont elle s'est chargée de placer les titres; celles-ci sont en général ses clients les plus anciens qu'elle a généreusement soutenus dans leurs moments difficiles. L'avance en compte courant est l'origine habituelle des bonnes relations qui se sont établies entre la banque et les entreprises voisines. Moins défiante que les établissements de crédit, la banque régionale est favorable aux industries fixées dans la contrée même; parmi celles-ci elle fait choix des plus intéressantes et s'impose en leur faveur des sacrifices pécuniaires immédiats qui lui seront reconnus quand l'affaire sera définitivement lancée. Pour rembourser cette avance maintes fois renouvelée sans compromettre les résultats déjà atteints, la société débitrice décide un jour de procéder à une émission de titres et elle en chargera tout naturellement la banque à laquelle elle est liée par la communauté

de leurs intérêts. Dès lors, on comprend avec quelle prudence la banque va conduire cette opération ; comme il s'agit pour elle d'échanger une créance contre un certain nombre d'actions d'égale valeur, elle se trouvera intéressée au développement ultérieur de l'entreprise ; c'est donc en possession des moyens d'information et de surveillance les plus complets et soutenue par son intérêt personnel et direct, que la banque prendra les mesures financières destinées à assurer l'avenir de la société.

Enfin, le capitaliste de province a pleine confiance dans les avis désintéressés de la banque régionale ; il sait que toute la clientèle de celle-ci ne manquerait pas, en cas d'erreur manifeste, d'en faire retomber la responsabilité sur ses conseillers habituels dont la situation serait alors fort compromise. Encore plus que pour un directeur d'agence prompt à se dérober, une probité scrupuleuse est nécessaire aux banquiers locaux ; leurs clients s'en rendent compte et profitent de leurs conseils sans arrière-pensée.

La banque locale exerce ainsi sur les capitalistes de la région une influence véritable ; elle occupe d'autre part une situation privilégiée par rapport à l'industrie locale ; elle est donc bien placée pour rendre service aux deux parties en garnissant le portefeuille des capitalistes de titres sérieux souscrits aux industries voisines. C'est ce rôle d'intermédiaire naturel qui en a fait l'agent le plus autorisé du placement en valeurs régionales.

Cette intervention continue des banques dans la vie industrielle d'une région est de nature à produire les meilleurs

résultats au point de vue de la mise en valeur du pays. Certaines conditions sont cependant nécessaires pour permettre à cette collaboration de la banque et de l'industrie de produire tous ses effets. La plus grande franchise et l'union la plus étroite doivent présider aux rapports des deux parties. Un industriel qui se refuse à exposer franchement sa situation, dont les réticences ou les discussions semblent recouvrir de mystérieuses combinaisons, n'a droit à aucun concours extérieur. Des chiffres exacts, des renseignements précis, la production de son dernier bilan, voire même de ses livres de commerce, voilà ce que son banquier a le devoir strict de lui demander pour pouvoir apprécier sainement les chances d'avenir de son entreprise. Cette pratique tend d'ailleurs de plus en plus à se généraliser et nombreux sont les banquiers qui avant de s'engager dans une affaire, en examinent à fond les registres de comptabilité. Suivant l'opinion de M. Domergue, « les industriels comprendront que pour qu'une banque véritablement industrielle et commerciale puisse prendre en mains la défense de leurs intérêts, il est indispensable qu'ils lui apportent leur clientèle sans réticences, qu'ils lui montrent « le fond » de leur sac ». Plus ils le feront, plus ils rendront cette banque solide et puissante, et par conséquent mieux elle les servira ».

On ne saurait trop réagir, déclare M. Casimir Petit dans son *Étude sur l'organisation bancaire en France*, contre cette tendance des commerçants « se refusant absolument à montrer leurs livres à leur banquier ou tout au moins à

déterminer de façon précise leur situation, qui se manifesterait par l'établissement d'un bilan et à indiquer surtout la cause exacte de leur demande de crédit et l'emploi des fonds qu'ils sollicitent ».

Une franchise égale s'impose d'ailleurs au banquier : tenir jusqu'au bout ses engagements, renouveler en cas de besoin les avances qu'il a consenties, en tout cas ne pas en exiger le remboursement immédiat, telles sont les conditions en dehors desquelles son aide ne saurait être efficace. En outre une surveillance discrète sera facile à exercer : il sera bon pour l'industriel de sentir peser sur ses décisions un contrôle étranger, d'autant plus que le banquier pourra en général apprécier mieux que lui le contre-coup financier des mesures qu'il projette.

Enfin une certaine largeur de vues convient à l'industriel et au banquier dans leur œuvre commune : trop d'entreprises en France périssent pour avoir été montées sur un petit pied : une production en grand les eût sauvées. Le gaspillage devient parfois une vertu et les économies réalisées sur les frais de publicité ou d'installation résultent bien souvent d'un défaut de prévoyance. Ce que l'industriel devra en premier lieu acquérir, c'est un outillage en accord avec les derniers progrès de la science, ce sont des machines perfectionnées dont la productivité compensera rapidement le prix d'achat élevé. Le banquier aurait tort de son côté, sous le prétexte d'une fausse économie, de comprimer à l'excès les dépenses, de réduire les devis, de faire preuve en toute occasion d'une timidité et d'un scepticisme exces-

sifs ; puisqu'il apporte son concours à une affaire, il doit aussi lui accorder sa confiance pleine et entière ; dans le cas contraire, son intervention risquerait de demeurer stérile.

L'industriel est tenu de son côté à certaines obligations d'ordre moral. « Il sait, comme le dit M. Casimir Petit, que celui qui lui consent un découvert, court des risques importants. Il devrait donc par un sentiment de reconnaissance, auquel se joindrait plus encore celui de son propre intérêt, lui réserver toutes ses opérations d'escompte, ne pas trop marchander sur ses conditions, étant donné les risques courus par le banquier et les services qu'il lui rend, et ne pas le mettre en concurrence au point de vue des conditions, avec un autre banquier qui ne veut lui consentir des avances. S'il restait fidèle à son banquier qui le connaît, l'apprécie et lui rend un réel service, il serait en droit de lui demander alors d'être plus large dans ses découverts. Mais si celui qui a besoin de crédit, et nous parlons de celui-là seul, ne s'adresse à un banquier qu'à ce point de vue et va porter toutes ses affaires chez celui qui ne veut et ne peut lui donner ce crédit, nous prétendons que le client agit mal pour ses propres intérêts ».

Heureusement, les rapports de plus en plus intimes qui unissent industriels et banquiers rendent ces procédés de moins en moins fréquents.

Depuis que les banques régionales ont adopté une politique financière favorable aux intérêts de l'industrie, il a été possible d'apprécier les avantages qui en sont résultés pour

le pays tout entier. L'industrie y a gagné le soutien qui lui manquait depuis longtemps ; particulièrement les entreprises naissantes ont trouvé le point d'appui nécessaire pour vaincre les difficultés du début et attendre la formation d'une clientèle. Les grandes sociétés qui occupent aujourd'hui une situation importante sur le marché, ont fréquemment traversé au début de leur exploitation des périodes difficiles ; elles doivent, dans bien des cas, leur prospérité actuelle à la confiance que leurs dirigeants ont su inspirer.

« Si l'on remonte à la formation de nos grands établissements industriels, de nos plus importantes maisons de commerce, à l'origine on trouvera toujours l'intervention du banquier ; on aperçoit toujours l'épargne locale allant féconder le travail qui l'avait fait naître et la richesse générale fructifiant au profit de la région où elle était née » (Domergue, *Discours à la Société d'Économie Politique*, 2 février 1898).

D'ailleurs, même les industries qui ont atteint leur plein développement, ont un intérêt évident à profiter des conseils d'un financier autorisé, prêt en même temps à lui dispenser le crédit et à se charger de toutes ses opérations d'escompte et d'encaissement.

C'est le résultat immédiat des progrès de la concentration : une fabrication de plus en plus intense a eu pour conséquence la recherche de nouveaux débouchés, et cette question a pris avec le temps une telle importance que toute entreprise de quelque envergure a dû s'adjoindre un nouveau service spécialement occupé de l'écoulement des produits ;

toute affaire industrielle se complète actuellement d'une partie commerciale. Il en a été de même pour le crédit : au fur et à mesure des progrès réalisés par une entreprise, la question financière a pris une place telle que les dirigeants ont renoncé à s'en occuper à eux seuls ; ils chargent de ce soin une banque avec laquelle ils entretiennent des relations et cette banque peut être regardée dans une certaine mesure comme un organe rattaché à cette entreprise considérable dont la subdivision en services distincts et spécialisés a été rendue obligatoire par sa puissance même. Industrie, commerce et banque sont souvent ainsi les trois faces d'une même affaire qui a poussé la concentration jusqu'à ses dernières limites.

Pour s'en convaincre, il suffira d'examiner comment sont composés les conseils d'administration de quelques sociétés nouvelles. Banquiers et industriels s'y rencontrent, affirmant que la prospérité d'une industrie dépend de sa situation financière et que des connaissances techniques sont souvent utiles même dans la direction d'une maison de banque. Ainsi le Crédit du Nord a appelé 9 industriels dans son conseil, la banque régionale du Nord en possède 3, la banque Devilder 10, les 4 banques lorraines, 21 ; sur un ensemble de 35 sièges.

De son côté, la banque régionale a trouvé dans cet appui généreusement prêté à l'industrie, sa véritable raison d'être. Outre les opérations courantes des entreprises qui sont ainsi devenues ses clients, les différents services financiers qu'elle est appelée à rendre lui permettent de prélever des commis-

sions importantes. Quant à la commandite, les nouvelles méthodes adoptées l'ont rendue à peu près inutile; ce n'est plus le banquier qui fournit directement les capitaux nécessaires à l'industrie; son rôle est celui d'un intermédiaire, le vrai commanditaire des entreprises locales, c'est le public.

Comme conséquence de son initiative, la banque régionale a en même temps résolu le problème du classement des titres. En effet, sa clientèle qui se recrute dans le monde prudent et avisé des capitalistes de province, est généralement hostile à la spéculation; elle conserve en portefeuille les valeurs qu'elle achète, dans l'espoir qu'au bout de plusieurs années, l'entreprise où elle est intéressée se sera développée; il ne lui viendra pas à l'idée de souscrire un gros paquet de titres, pour le revendre presque aussitôt en profitant de la plus-value passagère produite par l'engouement du public. Or, une société par actions attache la plus grande importance à voir ses titres classés; si ceux-ci refluent sans cesse vers le marché, ils pèseront sur les cours, rendant plus difficiles les transactions sur ces valeurs et toute émission ultérieure. De ce point de vue, l'intervention de la banque régionale disposant d'une clientèle sérieuse, a produit des résultats remarquables.

Pourtant, malgré tous les efforts de la banque régionale, un point laisse encore à désirer et nuit au développement des valeurs locales : leur marché est toujours très restreint et leur propriétaire éprouve souvent de grandes difficultés pour les vendre. Pareil inconvénient ne se rencontre pas en cas

d'émission de valeurs étrangères par les établissements de crédit : patronnées par les puissances financières, cotées immédiatement sur le marché de Paris, ces valeurs donnent lieu à de fréquentes transactions ; leur possesseur est assuré de pouvoir s'en défaire à un taux connu d'avance approximativement.

Or, s'il existe en France des bourses de province importantes, il faut reconnaître que le secours qu'elles prêtent aux valeurs régionales est souvent illusoire ; le petit nombre des titres d'une même valeur en circulation est cause de la rareté des échanges ; un cours est coté de loin en loin à la bourse voisine ; cette garantie est insuffisante pour donner au souscripteur éventuel l'assurance de pouvoir réaliser facilement ses actions. Parfois même les bourses font complètement défaut dans des régions où l'activité de l'industrie a créé un centre financier important ; c'est alors aux banques qu'incombe le soin d'assurer comme elles l'entendent les transactions sur ces titres. Il est de leur intérêt que leur clientèle qui a largement pris part aux émissions, trouve dans une circulation abondante, toutes les garanties d'un échange facile et régulier. Le plus souvent les banques s'entendent pour se transmettre les demandes et les offres qui leur parviennent ; des cours sont cotés et portés à la connaissance du public au moyen de circulaires gratuites. Les transactions s'établissent sur cette base un peu fragile ; un fil, bien tenu il est vrai, relie entre eux les différents capitalistes de la région qui connaissent ainsi la valeur de leurs titres et peuvent apprécier la vitalité des diverses entreprises où

ils sont intéressés. C'est à l'initiative des banques que l'on doit ce nouveau progrès; pourtant, malgré leurs efforts, cette question de l'insuffisance des échanges reste encore le point faible des marchés de province et empêche les entreprises d'acquiescer tout le développement qu'elles méritent.

2° Influence de cette politique financière sur la nation.

Malgré les imperfections du système actuel, malgré les progrès qui restent à réaliser, la nation tout entière a approuvé l'orientation nouvelle de sa politique financière. Faire de la capitale le centre financier du pays, l'origine exclusive de tout mouvement un peu important dans les affaires, le foyer unique de toutes les émissions et de toutes les négociations, risquait de provoquer dans tout le pays une crise industrielle grave; c'était sacrifier les intérêts spéciaux à chaque province à un intérêt général superficiellement aperçu; ce n'est pas de Paris que l'on peut prétendre diriger la politique financière propre à chaque région. Une décentralisation profonde était nécessaire; la constitution de centres financiers autonomes en province pouvait seule remédier à ce danger. La division du territoire en zones industrielles était seule logique et a en définitive prévalu: chaque centre industriel un peu important tend à grouper autour de lui toute l'activité économique de la région; il dispose déjà de ses banquiers et de ses capitaux propres; on peut prévoir le jour où il possédera sa bourse de commerce,

ses institutions spécialement destinées à accroître l'ampleur de son mouvement commercial.

Cette nouvelle répartition des forces économiques d'une nation ne tend pas au surplus à enlever quoi que ce soit au prestige de sa capitale; Paris restera malgré tout le centre financier du pays, le lieu où se traitent les questions qui mettent en jeu la vie économique du peuple tout entier; son influence se fera sentir sur tous les points du territoire, mais au lieu de devenir un marché hypertrophié au cœur d'un pays mort, il exercera sur des places d'importance moyenne, son action bienfaisante et régulatrice.

A l'heure actuelle, la constitution de marchés de province solides et influents, est loin d'être un fait accompli; mais on peut dès maintenant entrevoir l'ampleur du mouvement qui se prépare; la renaissance des banques locales en a marqué la première étape. La collaboration de la banque et de l'industrie a permis à la production nationale de prendre un essor nouveau; banque et industrie y ont trouvé un accroissement de forces et pourtant on ne peut encore apprécier tous les résultats de cette union. Aujourd'hui il n'est plus vrai ce mot de Germain qui a eu autrefois quelque retentissement : « La France ne crée plus de grandes industries, elle développe à peine ses industries existantes », et la meilleure preuve en est dans ces exploitations florissantes, dans ces entreprises encore en formation qui couvrent la Lorraine française, dans ces sociétés parfois vieilles de plus d'un siècle qui ont fait la fortune de la région du Nord. M. Brocard a pu dire en 1910 dans son discours à Nancy : « La banque d'affaires,

cette pièce maîtresse de l'outillage économique moderne, cet indispensable agent de développement et d'expansion, nous fait partiellement défaut et nos capitaux, faute de ce trait d'union entre les capitalistes français et l'industrie nationale, vont porter la vie en dehors à des États étrangers et à des entreprises concurrentes des nôtres ». Lui-même tout le premier aperçoit la réaction qui se prépare ; mieux renseigné que quiconque, il sait que la régénération des banques locales est la première condition du salut des industries françaises ; aussi applaudit-il à l'initiative des hardis pionniers, et joignant l'exemple aux exhortations, il s'efforce d'assurer le triomphe des idées nouvelles.

Du point de vue du commerce international, on peut facilement imaginer le résultat d'une politique financière qui semble se désintéresser systématiquement des efforts industriels du pays. Le développement économique de l'Allemagne est en grande partie la conséquence de son organisation bancaire. Créés en vue d'encourager l'exportation des produits nationaux, les établissements financiers allemands ont conscience de leur rôle et considèrent comme une mission sacrée tout ce qui peut servir à l'expansion germanique ; ils sacrifient tout à ce principe, jusqu'à leur sécurité personnelle qui se trouve souvent compromise par leurs immobilisations. Si une semblable politique peut être taxée de témérité au point de vue financier, on ne saurait nier son influence sur le développement d'un pays. Particulièrement en France où la prudence exagérée de l'esprit national risque de devenir un défaut, il est bon de rappeler souvent l'exemple des

banques d'outre-Rhin qui n'ont pas craint d'engager à fond leurs capitaux dans des affaires souvent hasardeuses et ont délibérément sacrifié la puissance financière de leur pays à son avenir industriel. Il suffira en France d'atteindre un degré intermédiaire entre notre conception un peu timide des affaires et l'esprit aventureux de nos voisins, pour donner à notre industrie tout l'appui qu'elle mérite sans rompre avec nos habitudes séculaires de prudence. C'est d'ailleurs la méthode que certaines de nos banques commencent à adopter ; le premier pas est franchi et pour aller jusqu'au bout, l'avenir qu'elles entrevoient plein de promesses, les soutiendra.

**APERÇU SUR LE DÉVELOPPEMENT DES BANQUES
ET DE L'INDUSTRIE
DANS LA RÉGION DE L'EST ⁽¹⁾**

Pour juger de l'importance prise par les banques régionales et des progrès qu'elles ont déterminés dans les industries environnantes, il est nécessaire d'examiner une région en particulier. L'ensemble du mouvement commercial, l'analyse des diverses opérations des banques, nous montreront dans quelles limites l'union de la banque et de l'industrie est applicable et ce que le pays tout entier est en droit d'en attendre.

Depuis quelques années, la région de l'Est se distingue entre toutes les autres par le brusque développement de ses industries locales; grâce au soutien des banques voisines, des sociétés ont pu se fonder et prospérer. Là mieux qu'ailleurs, nous pourrions suivre cette collaboration étroite des banques et de l'industrie et apprécier ses résultats.

Sans doute, la région du Nord offre, elle aussi, l'exemple

(1) Une grande partie des statistiques de ce chapitre, sont tirées de l'ouvrage si documenté de M. Jacquemard sur *Les banques lorraines*.

de sociétés puissantes, mais les banques régionales ont eu moins de part à leur développement; la réorganisation des banques locales est de date encore trop récente et dans le Nord elles se sont trouvées en présence de sociétés en plein développement, déjà connues sur le marché national et trouvant auprès des établissements de crédit un appui justifié par leur prospérité. Là n'est pas le véritable domaine des banques locales : au contraire, distinguer entre toutes, l'affaire la plus intéressante, la mettre sur pied, lui fournir un appui jusqu'à ce qu'elle soit capable de subvenir seule à ses besoins, tel est le rôle des banques régionales.

En Lorraine précisément, toutes les conditions étaient d'avance réalisées pour assurer le succès des banques régionales : un sous-sol très riche encore inexploité promettait aux capitaux une rémunération certaine; l'esprit de la population à la fois plein d'initiative et patient au travail, devait lui permettre de largement profiter des richesses du territoire. Seuls avaient manqué jusqu'à présent une méthode d'exploitation raisonnée et un organe désigné pour prendre la tête du mouvement; ce furent les banques régionales qui s'appliquèrent à tirer de la richesse du pays le meilleur parti possible.

Le fer constitue la principale richesse du sous-sol lorrain; il s'y trouve en grande abondance et l'extraction du minerai est poussée depuis quelques années avec activité. Aussi les deux bassins de Briey et de Longwy fournissent-ils au pays la presque totalité de sa production en fer, exactement 89 0/0. On estime à 7 millions de tonnes environ le produit

annuel de l'exploitation des mines en Lorraine. Attirées par la découverte de ces gisements, de nombreuses usines sont venues se fixer sur les lieux mêmes d'extraction ; elles se trouvent ainsi à proximité des centres de matière première : elles achètent sur place le minerai et s'adressent aux charbonnages rhénans pour se procurer le combustible nécessaire. La Lorraine est peu à peu devenue un pays de grande métallurgie comparable à certaines régions industrielles de l'Allemagne ; la production du fer et de l'acier augmente chaque année en importance et dans un pays agricole comme la France, le fait mérite d'être signalé.

Extraction du bassin de Briey.

	Tonnes.		Tonnes.
	—		—
1904.....	1.547.000	1909.....	6.310.000
1905.....	2.354.000	1910.....	8.470.000
1906.....	3.084.000	1911.....	10.427.000
1907.....	4.126.750	1912.....	12.500.000
1908.....	4.368 422		

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

Au point de vue du combustible, la Lorraine semble moins bien partagée ; non pas que les gisements houillers fassent complètement défaut, mais leur profondeur et la constitution du terrain en rendent l'accès difficile. Les sondages pratiqués de divers côtés ont accusé la présence de mines fort riches dont l'exploitation sera onéreuse ; de nombreuses concessions ont néanmoins été demandées au gouvernement qui n'a pas cru jusqu'ici devoir y faire droit. Il est donc permis d'espérer

que dans un avenir peut-être rapproché, une nouvelle source de richesses viendra contribuer à la prospérité des bassins de Longwy et de Briey. A l'heure actuelle l'absence de charbon cause un certain préjudice aux métallurgistes lorrains et les obligent à chercher en Allemagne les ressources qui leur manquent.

Après l'exploitation des minerais de fer, la production du sel tient une place importante ; elle atteint annuellement un total de 300.000 tonnes. La fabrication de la soude évaluée à 250.000 tonnes par an, a pris depuis quelque temps un développement remarquable ; les entreprises lorraines sont les premières usines du monde pour la production de la soude.

Enfin, à côté des matières premières fournies par le sous-sol lorrain, il convient de citer les eaux minérales ; des centres importants se sont créés attirant une nombreuse clientèle ; diverses sociétés se sont fondées pour exploiter les stations thermales et contribuent à la prospérité de la région.

Certaines industries de transformation ont acquis un grand développement et leur chiffre d'exportation est déjà considérable. Les filatures de coton et les ateliers de tissage des Vosges jouissent d'une réputation universelle et ont permis à l'industrie du vêtement de prendre une très large extension. La fabrication des chaussures et des chapeaux fait également de rapides progrès ; enfin les broderies lorraines figurent parmi les articles les plus estimés.

Dans la catégorie de l'alimentation, il faut signaler le recul notable de la production du froment et du vin ; les terres

ensemencées en blé et les vignobles ont franchement diminué au profit des cultures maraîchères, marquant ainsi la supériorité de la culture intensive dans les régions où la population s'accroît rapidement. En revanche les industries de la meunerie et de l'épicerie en gros ont gagné en importance. Les brasseries sont particulièrement nombreuses et prospères en Lorraine et les expéditions de bière tiennent une grande place dans le commerce général de la région de l'Est.

Les industries du bâtiment ont pris ces dernières années un essor inattendu et les nombreuses fabriques de ciment, de briques et de poutres voient leur chiffre d'affaires augmenter de façon notable. Les verreries et les cristalleries de la région de l'Est sont aujourd'hui connues et appréciées dans le monde entier. L'ameublement a fait des progrès considérables et ses modèles obtiennent des récompenses méritées dans les différentes expositions internationales.

Enfin une industrie spéciale, celle de la papeterie, est particulièrement florissante en Lorraine; utilisant le plus souvent la force motrice des cours d'eau, les nombreuses papeteries des Vosges parviennent à fournir dans les meilleures conditions un marché de jour en jour plus vaste.

Le commerce sans cesse croissant de la Lorraine française a pour principale conséquence la prospérité de toutes les entreprises de transport de la région. La Compagnie de l'Est doit à l'exportation des produits lorrains sa situation florissante et les plus-values qu'accuse chaque année son chiffre d'affaires; c'est grâce à ce trafic intense qu'elle a pu rem-

bourser par anticipation sa dette envers l'État et devenir la plus prospère de nos compagnies de chemins de fer.

Si la mise en valeur des richesses découvertes dans la région de l'Est a donné des résultats aussi satisfaisants, on doit les attribuer dans une grande mesure à l'étroite solidarité de la science et de l'industrie. La Lorraine est la partie du territoire dans laquelle la population a le mieux compris quel auxiliaire précieux elle pouvait trouver dans la science pour tirer parti des richesses naturelles du sol. Les recherches sont poussées avec activité pour perfectionner les outillages existants ; l'application pratique des procédés scientifiques récemment découverts est souvent tentée avec succès. Des écoles d'ingénieurs, de chimistes ou d'électriciens sont ouvertes et soutenues par les industriels de la région, persuadés que des connaissances théoriques précises sont nécessaires pour assurer le succès d'une entreprise.

Les richesses naturelles du pays, l'esprit laborieux et ouvert au progrès de la population lorraine constituaient autant de gages du développement futur de la région ; les méthodes de travail inaugurées par les banques, la coopération de la banque et de l'industrie valurent à la province une prospérité rapide et sans exemple. Privées des ressources naturelles du pays, les banques n'eussent abouti à aucun résultat ; mais en tenant compte de la richesse du milieu, leur intervention eût été peu efficace, si elles n'avaient établi sur de nouvelles bases les rapports du capital et de l'industrie.

Le groupe des banques lorraines, dont l'influence s'étend

fort au delà de la région de Nancy, a résolu au mieux des intérêts généraux, la question des secours à apporter par les banques aux industries locales. A côté des opérations purement bancaires qui composent le travail courant, il faut faire place aux opérations financières; et parmi celles-ci le crédit accordé aux industries voisines est le plus utile au pays; il est de plus, dans bien des cas, fort rémunérateur pour l'établissement qui l'a consenti. Ce sont ces idées qu'exprime le rapport de la gérance de la Société Nancéienne à l'Assemblée des Actionnaires tenue à Nancy le 27 juillet 1912 :

« L'action financière et l'action purement bancaire, ce sont là deux éléments qui autrefois étaient considérés comme tout à fait indépendants, sans rapports communs, avec les divergences au contraire qu'accroissent les contrastes. En effet l'un de ces éléments, l'escompte et les prêts qui constituent le substratum d'une banque, autrement dit la banque pure, ne pouvait guère incliner la régularité et la constance de ses profits devant le rendement tout à fait passager et accidentel à l'époque, de l'élément financier....

» ... Nous nous rappelons fort bien le temps où les banques vouées plus particulièrement aux opérations-titres, étaient plutôt classées parmi les demi-banques, les banques inférieures. Et pourtant, leurs inspirateurs d'alors étaient tout bonnement des précurseurs. Les choses ont changé.

» Par action financière, il s'agit du concours que nous avons apporté par tractation directe ou par participation

indirecte à des créations d'industries nouvelles ou à des transformations dans leur régime d'industries déjà existantes. Aux unes et aux autres, nous avons procuré les capitaux nécessaires en nous chargeant de placer leurs émissions d'actions et d'obligations.

» Ainsi le dualisme, banque et finance, vit en parfait accord sous notre toit, tous deux s'étant rendus à l'évidence qu'un banquier doit aide à sa clientèle non seulement dans la formation de son épargne et de son pécule par des prêts judicieux, mais aussi dans la direction de cette épargne au moyen des placements. Nous avons déjà dit d'ailleurs ceci ou à peu près : c'est que, pour le banquier, ne pas rester le conseiller de son client après avoir été son appui, c'est l'abandonner à mi-chemin. C'est l'engager à porter à d'autres des profits dont son collaborateur de tout temps devrait cependant être un peu le bénéficiaire, après avoir été quelque peu l'adjuvant du pécule conquis.

» Un mot sur la nature de nos concours financiers. Ils se sont manifestés comme toujours sur le terrain national et plus particulièrement dans la région, avec l'excuse pour l'infidélité à cette règle, que si nos capitaux français ont passé la frontière, c'était pour rester aux mains de dirigeants français, continuant à bénéficier d'une mentalité et de méthodes financières qui ont fait leurs preuves ».

Pour remplir le rôle de soutien de l'industrie qu'elles se sont assigné, sans que leur organisation en souffrît, les cinq grandes banques de la région, la Société Nancéienne, la banque Renauld, le Comptoir d'Escompte de Nancy, la

Banque d'Alsace-Lorraine et la Banque de Nancy ont adopté une ligne de conduite analogue. Sans doute, si l'on considère le détail des opérations de ces établissements, on remarquera différentes particularités propres à chacun d'eux, mais dans l'ensemble il y a une méthode générale suivie par ces banques : des points de vue nouveaux ont été simultanément adoptés. Et l'on ne saurait s'en étonner : si le mérite des banques régionales consiste dans une orientation nouvelle de leur politique financière, il est naturel que les mêmes méthodes se soient imposées à tous les établissements qui ont cherché dans l'extension de leur activité financière un remède à l'épuisement des banques locales et à la prostration de l'industrie en général. Ce sont ces méthodes spécialement appliquées à Nancy qu'il convient d'étudier et d'apprécier dans leurs résultats.

Au premier rang des préoccupations des banques, figurent maintenant les opérations de crédit : à court terme ou à longue échéance, elles sont toutes pratiquées au plus grand profit de l'industrie.

Contrairement à l'opinion généralement répandue, les opérations d'escompte ne sont pas dédaignées par les banques de l'Est ; celles-ci cherchent par tous les moyens possibles à grossir leur portefeuille et à gagner de nouveaux clients ; et pourtant le taux qu'elles adoptent est si bas qu'elles ne retirent aucun bénéfice de l'escompte. Leur but est simplement d'augmenter leur clientèle par la réclame qu'elles se font, et de se réserver pour plus tard des opérations sur lesquelles elles pourront prélever des commissions impor-

tantes. D'ailleurs pour bien marquer qu'elles n'envisagent pas l'escompte comme une source de bénéfices, elles ne conservent, jamais en portefeuille les effets escomptés, mais s'en font immédiatement verser le montant par la Banque de France. L'avantage qu'elles retirent de cette méthode est de garder leur encaisse intacte pour les prêts à plus longue échéance. La preuve que le réescompte immédiat à la Banque de France est devenu de pratique courante, nous est fournie par le double examen des bilans des banques et de ceux des succursales de la Banque de France. Par exemple, à la Société Nancéienne, le chiffre des effets portés au bilan est infime par rapport au mouvement général du portefeuille; il tend d'ailleurs à diminuer d'année en année. Le tableau suivant fera ressortir cette disproportion :

	Mouvement du portefeuille en millions.	Valeurs des effets portés au bilan en millions.	Proportion.
1884.....	400	3,3	3,3 %
1894.....	400	6	1,5 —
1904.....	600	8	1,3 —
1907.....	800	9	1,1 —
1908.....	1,000	10	1 —

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

On peut en conclure que la valeur des effets escomptés et gardés par la Société Nancéienne a diminué de plus du tiers en vingt-cinq ans. La valeur des effets conservés en portefeuille par les banques lorraines est égale au centième de la valeur totale du mouvement du portefeuille lorsqu'elle atteint 4 0/0 pour les établissements de crédit. Si les statistiques

tenaient compte du nombre de jours sur lesquels l'intérêt est calculé, les chiffres seraient encore plus concluants.

Cet usage de présenter au réescompte de la banque, les effets aussitôt escomptés, se traduit pour toutes les succursales de la région, par des plus-values sensibles. En examinant le tableau des opérations de la succursale de Nancy, on pourra se rendre compte des progrès qui ont été réalisés.

*Mouvement des opérations de la succursale de Nancy
en milliers de francs.*

1853.....	1.819	1906.....	317.257
1854.....	20.435	1907.....	375.962
1856.....	58.490	1908.....	400.991
1870.....	38.720	1909.....	421.856
1884.....	154.196	1910.....	444.192
1890.....	109.040	1911.....	538.070
1900.....	198.040	1912.....	683.443
1905.....	241.473		

Rapport de la Banque de France (1912).

A Longwy, le montant des opérations de la Banque de France évalué en 1910 à 85.817.000 francs atteignait en 1911, 250.760.200 francs; il a ainsi triplé dans l'espace d'une année.

Aussi les bénéfices de la succursale de Nancy qui s'élevaient en 1880 à 242.000 francs ont été en 1912 de 1.974.826; ce qui accuse une plus-value de plus de 800 0/0 en trente-deux ans. Par rapport à 1903, époque à laquelle les banques locales étaient peu développées, l'augmentation des bénéfices de la succursale de Nancy qui n'est pourtant classée qu'au septième rang pour l'importance des

opérations, vient en tête au point de vue des bénéfices avec 500.000 francs d'avance sur la succursale du Havre. Ce résultat s'explique par l'échéance éloignée des traites réescomptées à Nancy, permettant à la banque de réaliser de plus larges profits.

C'est principalement le crédit à longue échéance que les banques lorraines pratiquent volontiers. Les comptes courants débiteurs sont consentis facilement, non seulement quand ils sont couverts par un dépôt de titres, mais alors que le travail et la bonne foi du débiteur sont seuls à en garantir le remboursement. D'autre part, des avances à découvert sont accordées sous forme d'effets à court terme renouvelables au fur et à mesure des échéances et la confiance mutuelle a été assez grande pour asseoir le crédit sur une base aussi fragile. Les chiffres suivants donneront une idée de l'importance des sommes mises chaque année à la disposition de l'industrie.

En 1911, la Société Nancéienne a consenti pour 71.850.697 francs de prêts en comptes courants, sans préjudice de 43.897.879 francs couverts par des garanties. En 1912, la banque Renauld a avancé pour 38.186.803 francs à l'industrie privée. Le montant des prêts du Comptoir d'Escompte de Nancy s'élevait pour 1908 à 5.540.487 francs; ceux de la Banque de Nancy atteignaient en 1912, 5.756.997 francs. Quant à la Banque d'Alsace-Lorraine, elle accuse dans son bilan de 1911 un chiffre de 55.236.081 francs en comptes courants débiteurs et comptes d'avances sur titres.

Le consortium des banques lorraines met ainsi chaque année à la disposition des industries locales une somme supérieure à 200 millions. Favoriser autant que possible la prospérité de l'industrie, telle est la préoccupation dominante des financiers de la région, sûrs que la banque ne pourra manquer d'en retirer elle-même des profits.

« Soucieux de conserver à notre établissement son caractère régional, nous ne devons pas hésiter cependant à propager au delà de nos frontières immédiates notre influence et notre action, lorsque cette influence et cette action mêmes sont susceptibles d'étendre le rayonnement de l'industrie lorraine et de lui apporter de nouveaux éléments de prospérité », déclare M. Jean Buffet à l'Assemblée Générale des Actionnaires de la Nancéienne.

Les avances à long terme rapportent d'ailleurs aux établissements de gros bénéfices, les commissions qu'ils prennent étant en général importantes ; l'industrie de la région les leur consent d'ailleurs volontiers. Comme le dit M. Renault dans sa circulaire du 17 février 1907 : « Pour l'industriel, pour le débutant, l'important n'est pas de payer le crédit plus ou moins cher : c'est d'en obtenir. Le véritable service rendu à l'industrie réside dans l'aval permanent, excluant toute précarité, que donne un banquier aux engagements d'un débutant, aval qu'ont toujours donné les banques régionales avec une ampleur qui n'a pas été imitée ».

Enfin, l'appui généreusement prêté par les banques lorraines à l'industrie locale, se traduit par la transformation d'entreprises privées en sociétés anonymes et par des émis-

sions d'actions et d'obligations. Pour resserrer encore le lien qui existe entre industriels et banquiers, ceux-ci n'ont pas hésité à appeler les premiers aux conseils des banques et à s'entourer par là des compétences les plus autorisées. Les diverses opérations auxquelles les banques se trouvent mêlées, nécessitent d'ailleurs les connaissances les plus variées et les plus précises que seuls des spécialistes peuvent posséder; c'est en outre un moyen d'entrer en relations avec une clientèle nouvelle. Aussi sur les trente-sept membres français qui composent le conseil des cinq banques lorraines, voit-on figurer vingt-trois industriels, ingénieurs ou commerçants; les différents domaines de l'activité régionale se trouvent ainsi représentés et sont assurés qu'aucune mesure ne viendra léser leurs intérêts. Financiers et industriels entrent ainsi en relations suivies par les différentes affaires qu'ils dirigent, et arrêtent ensemble les mesures propres à favoriser leurs intérêts communs. On conçoit qu'une semblable collaboration constitue aux yeux des capitalistes de la région une garantie de premier ordre.

La liste des sociétés auxquelles les banques lorraines ont prêté le couvert de leur nom, est d'autre part considérable; soutenues, surveillées et patronnées par les banques régionales, ces affaires sont tenues avec raison par le public comme des placements d'une solidité incontestable. Voici classé par catégorie, le détail des sociétés qui doivent leur prospérité à l'appui matériel des banques régionales, à la garantie de travail et de probité que celles-ci leur ont moralement conférée.

Voici d'autre part le tableau général des différentes sociétés, dont les cinq banques lorraines ont placé les titres dans leur clientèle.

**Liste des sociétés industrielles lorraines
qui doivent leur prospérité à l'appui des banques régionales.**

ALIMENTATION. — Laiteries du Phénix. — Distilleries de la Côte-d'Or. — Glacières de l'Est. — Vilgrain et C^{ie}. — Société Nancéienne d'alimentation. — Brasseries : Blamont, de la Comète, de la Meuse, de l'Union-Brasseries. — Restaurants et hôtels réunis. — Malterie de la Croix de Bourgogne. — Brasseries : de Guebwiller, de Charmes, de la Marne, de Maxéville, de Vézelize, de Saint-Nicolas-du-Port, de Champigneulle, de Nancy, de Neufchâteau. — Établissements Proudhon.

TRANSPORTS. — Compagnie centrale des chemins de fer et tramways. — Compagnie des Alpes Bernoises. — Tramways de Longwy. — Société pour l'exploitation des tramways de Longwy. — Chemins de fer de Rambervillers à Charmes, de la vallée de Celles, de Gérardmer, de Lunéville, Einville, de Strasbourg.

CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES. — Grande chaudronnerie de Dombasle. — Compagnie générale électrique. — Établissements de Meixmoron Dombasle. — Chaudronnerie lorraine. — Constructions électriques. — Mécanique moderne. — Société strasbourgeoise de constructions mécaniques. — Chaînerie de l'Est. — Eschenlohr et C^{ie}.

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION. — Carrières de Raon-l'Étape. — Carrières de Pagny-sur-Meuse. — Charles Fisson et C^{ie}. — Poutres Siegwart. — Ciments portland de l'Est. — Carrières Brasseur.

FAIENCERIES. — Faïencerie Keller. — Faïencerie de Longwy.

EAUX ET HÔTELS. — Grand hôtel et restaurant Stanislas. — Établissement de Bains-les-Bains. — Casino de Gérardmer. — Grand hôtel du Lac. — Nouvel hôtel de Vittel. — Hôtel suisse. — Société des eaux minérales de Vittel.

ÉCLAIRAGE. — Énergie, éclairage. — Société Pyrénéenne d'électricité.

— Compagnie française, lumière et eau. — Usine Jeanmaire. — Gaz de la Haute-Moselle. — Gaz de Villerupt. — Marcel Vilgrain et C^{ie}.

TEXTILES. — Boeringer Guth. — Filature de la Vologne. — Filatures de Laval, de Schlestadt, de l'Est, de Molmerspach. — Blanchisserie de Thaon. — Ernest Boigeol et C^{ie}. — Tissages de Roville, de Saint-Nicolas-du-Port.

CHARBONNAGES. — Charbonnages de Beeringen, de Frédéric Henri, de Limbourg-Meuse, de Gouy-Servins. — Société lorraine des charbonnages réunis. — Houillères de l'Est. — Société de recherches et exploitations minières. — Société lorraine de carbonisation.

MINES DE FER ET DIVERSES. — Ammermont-Dommery. — Valleroy. — Bazailles. — Mines de Kali Sainte-Thérèse. — Société lorraine des minerais de fer. — Société Nancéienne de recherches et exploitations houillères.

MÉTALLURGIE. — Fonderies de Bayard, de Brousseval. — Établissements Champenois-Delacourt. — Hauts-Fourneaux de la Chiers. — Bogny-Braux. — Forges de Dôle, du Tilleul, de Vireux-Molhain. — Aciéries de Châtillon-Commentry, de Longwy, de Micheville. — Hauts-Fourneaux et fonderies de Pont-à-Mousson. — Senelle-Maubeuge. — Commercy. — Lorraine industrielle. — Produits électro-chimiques des Pyrénées. — Manufacture française d'outils. — Grande chaudronnerie lorraine.

PAPETERIES ET JOURNAUX. — Papeteries de Clairefontaine. — Revue industrielle de l'Est. — Papeteries et cartonneries réunies de l'Est.

SALINES. — Salines de Rozières, Varangéville, de Bosserville, d'Einvill, de Maixe. — Salines de l'Est. — Salines de Chambrey.

VERRERIES. — Verreries de Baccarat, de Gommelaincourt-Gironcourt.

VALEURS DIVERSES. — Sociétés des habitations à bon marché de Nancy. — Magasins et docks réunis. — Martin et C^{ie}. — Billes en pierre. — Établissements Coannet. — École professionnelle. — Société lorraine d'explosifs. — Établissements Kuhn et Fleichel. — Magasins généraux d'Épinal. — Majorelle. — Pensionnat du parc de Santifontaine. — Manufacture alsacienne de tabacs. — Moulins d'Ilkirch.

Capital en francs des sociétés industrielles dirigées en fait par les banques lorraines.

	Société Nancéienne.	Banque Renauld.	Banque d'Alsace-Lorraine.	Comptoir d'Escompte de Nancy.	Banque de Nancy.	Total.
Salines.....	400.000	1.157.500	11.650.000	»	»	13.207.500
Eaux et hôtels.....	523.500	1.000.500	»	4.600.000	650.000	6.774.000
Papeteries.....	1.010.000	1.020.000	10.000	»	170.000	2.210.000
Alimentation.....	1.700.000	3.973.000	13.500.000	»	1.800.000	20.973.000
Carrières.....	2.125.000	2.415.500	»	»	»	4.540.500
Constructions.....	2.570.000	4.915.000	200.000	1.900.000	500.000	10.085.000
Patenceries.....	5.200.000	»	»	»	»	5.200.000
Verreries.....	7.650.000	1.650.000	1.400.000	»	»	10.700.000
Textiles.....	9.830.000	26.753.000	35.442.000	1.000.000	»	73.025.000
Brasseries.....	13.341.000	19.218.000	»	»	2.300.000	34.859.000
Électricité.....	17.585.000	14.500.000	»	»	»	32.085.000
Mines.....	24.300.000	7.850.000	»	»	»	32.150.000
Transports.....	32.240.000	30.787.800	18.675.000	2.800.000	»	84.502.800
Charbonnages.....	85.000.000	12.830.000	8.750.000	»	550.000	107.130.000
Métallurgie.....	123.511.050	25.163.250	2.941.500	1.535.000	300.000	153.450.800
Divers.....	2.119.500	6.522.500	5.712.500	»	»	14.354.500
	329.105.050	159.756.050	98.281.000	11.835.000	6.270.000	605.247.100

La valeur totale du placement par les banques lorraines est ainsi estimée à plus de 600 millions. Chaque année, ce nombre augmente en moyenne d'une vingtaine de millions : par exemple les émissions de valeurs régionales ont atteint en 1905 le chiffre de 28 millions, de plus de 30 millions en 1907, de 45 millions en 1908.

Dans les années 1908, 1909, 1910, la Société Nancéienne a placé à elle seule en affaires françaises et régionales 85.067 titres représentant 42.783.875 francs, dont 2.895.500 francs pour l'électricité, 17.911.500 francs pour les mines de fer, 14.721.375 pour la métallurgie et les ateliers de construction, 7.255.000 francs pour les textiles et entreprises diverses. Dans la seule année 1910, la valeur des émissions faites par la Société Nancéienne au bénéfice de l'industrie française, a atteint 16 millions. En 1911, cette même société a émis spécialement : les obligations de la Société du Gaz de Nancy, de la Compagnie lorraine d'Électricité, de la Société d'Aubrives-Villerupt, des Mines d'Errouville et de Murville, des Hôtels réunis de Vittel, de la Société des Aciéries de Longwy ; elle a réalisé les augmentations de capital de la Société d'Athus-Grivegnée et de l'Omnium d'entreprises, soit en tout 46.634 titres pour une valeur totale de 23.317.000 francs.

En 1912, la même société a prêté son concours aux entreprises suivantes : la Compagnie lorraine d'Électricité, la Société de Meuse et Marne, les Brasseries de Champigneulle et de Maxéville, les Moulins Vilgrain et C^{ie}, les Blanchisseries de Thaon, la Cotonnière de Dedovo, les Mines de

Valleroy et de Murville, les Aciéries de Longwy, l'Association Coopérative Zélandaise de carbonisation, la Société Métallurgique de Gorcy, les Hauts-Fourneaux de la Chiers, la Société des anciens Établissements Perbal, les Imprimeries réunies de Nancy.

Toute l'activité des banques lorraines a ainsi pour but le développement de la région avoisinante ; si on leur a parfois reproché d'avoir prêté la main à la création de sociétés étrangères telles que les charbonnages de Beeringen de Limbourg-Meuse, de Frédéric-Henri, fondés par la Société Nancéienne, il est juste de reconnaître que la nécessité de procurer du combustible à la région primait toute autre considération et que les lenteurs apportées par le gouvernement à l'examen des demandes de concessions obligeaient l'industrie lorraine à s'adresser à l'étranger. D'ailleurs, dès 1904, le consortium des banques a fondé les « Sociétés lorraines de Charbonnages réunis », fusion de diverses entreprises existantes, pour rechercher les gisements de charbon en Meurthe-et-Moselle et affranchir la région de cette dépendance vis-à-vis de l'étranger.

Le succès de toutes ces émissions en valeurs régionales ne s'est d'ailleurs jamais démenti. Les banques prennent ferme les emprunts moyennant une commission assez élevée et les placent dans leur clientèle ; la quantité de titres non placés que les banques sont forcées de garder en portefeuille est vraiment insignifiante ; on peut en juger par le tableau suivant qui fait ressortir la valeur du portefeuille de la Société Nancéienne pendant un certain nombre d'années.

Son augmentation régulière n'est que le signe de la prospérité de l'établissement.

Valeur des titres en portefeuille en milliers de francs.

1903.....	1.034,3	1907.....	2.725,5
1904.....	1.277	1908.....	2.907,9
1906.....	2.301,2	1909.....	2.700,4

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

Le public lorrain sait reconnaître la sincérité des opérations des banques et comme il a confiance dans l'avenir de la région, il souscrit en général rapidement aux emprunts qu'on lui propose. La durée du placement des émissions n'excède pas habituellement quelques semaines si l'on s'en rapporte au tableau suivant :

Durée du placement de quelques émissions.

1909.	Obligations du Tissage des Enclos.....	1 semaine.
1910.	— Broserie de la ville de Paris...	4 —
—	— Jeux et jouets français.....	4 —
—	— Bogny Braux.....	5 —
1909.	— Senelle Maubeuge.....	7 —
1909-10.	— Ciments Portland de l'Est.....	quelques mois.
—	— Automobiles Peugeot.....	—

JACQUEMARD, *Les banques lorraines.*

Étant donné la clientèle des banques de l'Est, les titres sont classés dès leur placement, résultat qui ne serait pas atteint avec le concours des comptoirs d'émission. Le rôle de ceux-ci a été presque insignifiant dans le développement de la Lorraine; l'importance de leur capital ne leur a pas donné tous les avantages qu'ils étaient en droit d'en attendre;

d'ailleurs lorsqu'un emprunt paraît trop considérable pour les moyens d'action d'une seule banque, les autres banques viennent la soutenir et leur collaboration triomphe de toutes les difficultés. Ainsi les cinq établissements lorrains se partagent souvent la même émission : entre autres les titres des mines de fer d'Ammermont-Dommary, de Joudreville, d'Errouville, de Murville, de Valleroy ont été placés conjointement par les cinq banques de la région.

Cette politique financière hardie au moment où elle fut inaugurée, fut la cause de la prospérité des banques lorraines ; nulle part ailleurs on n'a relevé un développement aussi rapide. De 1903 à 1911, le chiffre des dépôts de la Société Nancéienne a passé de 8.943.600 francs à 19.926.200 francs ; et encore ce dernier chiffre ne représente-t-il qu'une part des progrès accomplis, par suite des événements politiques qui ont troublé la situation du marché. Pendant le même temps, les avances consenties ont doublé passant de 20.082.800 francs à 43.897.800 francs. Le chiffre d'affaires qui s'élevait en 1903 à 1.240.000 francs, dépasse aujourd'hui 3.500.000 francs ; les bénéfices ont été évalués pour 1912 à 2.344.124 francs. La valeur du portefeuille a triplé puisqu'il figure au bilan pour 781.523.000 francs contre 263.854.000 francs.

Les chiffres présentés par les bilans de la banque Renauld ne sont pas moins éloquentes. Tandis que son capital était porté de 5 millions en 1904 à 20 millions en 1910, son chiffre d'affaires progressait de 405.758 francs à 1.312.000 francs de 1904 à 1912.

De même pour la Banque d'Alsace-Lorraine dont le siège central est situé à Mulhouse, les bénéfices ont passé de 1.340.000 francs en 1904 à 2.142.600 francs en 1911, pour un capital porté de 15.750.000 francs à 20.250.000 francs.

De son côté le Comptoir d'Escompte de Nancy voit son chiffre d'affaires s'élever de 255 millions en 1905 à 372 millions en 1912; les bénéfices sont évalués pour 1912 à 320.000 francs contre 210.000 francs en 1905.

Enfin le développement de la Banque de Nancy est comparable à celui des autres banques. Pour un capital porté de 1 million en 1905 à 10 millions en 1912, le chiffre d'affaires accuse une progression de 39.505.000 francs à 364 millions.

La région tout entière a d'ailleurs participé à cette prospérité exceptionnelle provoquée par la sage administration des banques; l'exportation des produits lorrains a considérablement augmenté, comme le prouve la valeur du papier payable en dehors du département de Meurthe-et-Moselle; il est estimé actuellement à 10 millions contre 3 millions en 1903. Les statistiques des contributions directes accusent de leur côté des plus-values importantes; d'après ces chiffres, on pourrait admettre qu'en l'espace de quatre ans, la richesse publique a progressé de 11,35 0/0 dans le département de Meurthe-et-Moselle, alors que la proportion n'est que de 5,55 0/0 pour l'ensemble du territoire.

A tous les points de vue, l'intervention des banques régionales semble donc avoir été efficace et bienfaisante. Un développement encore plus grand de la Lorraine est probable dans

l'avenir, les résultats acquis justifient un espoir plus vaste ; des richesses restent inexploitées, des sociétés nouvelles sont encore à créer. La banque régionale a donc encore un rôle à jouer et tout laisse prévoir qu'elle sera à la hauteur de sa tâche ; forte de son importance, elle ne se laissera pas détourner de ses devoirs de banque régionale pour grossir les rangs des établissements de crédit dont le développement intéresse moins la nation. Là est le gros écueil pour les banques locales reconstituées et raffermies ; si leur influence s'étend, elles peuvent être tentées d'imiter leurs adversaires, d'adopter leurs méthodes de travail pour y trouver les mêmes profits. Une fois leur siège social transporté à Paris, elles risquent de perdre de vue les intérêts propres à la province qu'elles servaient si bien autrefois, d'être entraînées dans un courant d'affaires trop générales et si impersonnelles qu'elles rendent en fin de compte peu de services à la collectivité parce qu'elles ne s'adressent directement à personne. Mais les banques régionales ont vu le danger ; elles restent plus que jamais profondément attachées à leur province qui a fait leur prospérité et à leurs principes dont elles se font une gloire.

III

LE RÉVEIL (*suite*)

IV

L'ASSOCIATION DES BANQUES LOCALES

- 1° Groupement des banques; avantages qu'elles y trouvent.
- 2° L'Union des banquiers des départements; son origine; son rôle.
- 3° Le Syndicat des banques de province; son origine. — Mécanisme du groupement. — Services rendus par le syndicat à ses membres.
- 4° La Société Centrale des banques de province; son origine; sa forme spéciale; remaniements successifs.
- 5° Avantages que la Société Centrale des banques de province offre à ses membres.
- 6° Résultats obtenus.
- 7° La Société Centrale et les valeurs régionales.
- 8° Rapports et différences entre la Société Centrale et un établissement de crédit.
- 9° L'avenir de la Société Centrale des banques de province.

Ainsi quelques grandes banques dirigées par des financiers éminents, ont pu surmonter les difficultés dues à la concurrence des établissements de crédit. S'inspirant de l'évolution des affaires, elles ont trouvé assez de souplesse pour s'adapter à un ordre de choses nouveau. Cédant résolument la place sur les points où la lutte leur est apparue

impossible, elles ont cherché un autre domaine à leur activité. Servant l'intérêt général en même temps que leur intérêt particulier, elles ont découvert dans la mise en valeur de l'industrie régionale l'élément d'activité qui leur manquait. Le commerce du titre les a sauvées en leur procurant les avantages inhérents à ce genre de travail.

Mais pour pénétrer ainsi la portée du mouvement qui se dessine, pour reconnaître avec franchise l'inutilité de ses efforts, et découvrir les remèdes propres à la situation, des facultés exceptionnelles sont nécessaires que la masse des banquiers locaux ne possèdent pas.

Et pourtant, après une courte période de faiblesse, les banques locales ont en général tenu tête à l'orage; sans doute quelques-unes ont disparu dans la tourmente; la situation des autres est parfois précaire; mais en définitive elles ont subsisté, elles gardent l'espoir de faire mieux et cet espoir leur est permis, puisque le moment le plus dur est passé, puisqu'elles ont trouvé la voie qui conduit au succès. La mise en commun de leurs intérêts a été leur principal instrument de salut. L'association pour le commerce du titre, c'est là tout le secret de la résistance des banques locales, le dernier retranchement qu'elles ont élevé contre la concurrence débordante des établissements de crédit.

1° Groupement des banques; avantages qu'elles y trouvent.

Puisqu'en restant isolée, la banque locale ne pouvait prétendre entrer en lutte avec ses puissants rivaux, il était

naturel qu'elle cherchât dans l'union le refuge que les faibles ont en général trouvé contre les puissants. D'autre part, le malheur partagé rapproche, éteint les rivalités, fait taire bien des sentiments de discorde ou d'envie. Prospères, les banques locales n'eussent assurément pas connu ce besoin de solidarité; elles auraient repoussé comme un compromis toute démarche tendant à mettre en commun leurs intérêts essentiels. Voyant leur existence menacée, elles voulurent tenter cette dernière chance et se résignèrent à faire bloc contre le péril commun.

L'avenir leur donna raison. Après le commerce et l'industrie, la banque allait ressentir les avantages de l'association. Contre la concurrence des entreprises puissantes et des trusts, le petit industriel trouva dans la constitution des syndicats de production l'appui qui lui manquait : par la connaissance des conditions du marché, la régularisation de la production, la répartition des commandes, l'achat des matières premières à compte commun entre les membres du groupe, ces organes permirent aux industriels isolés de compenser en partie les avantages de la concentration. De même entre petits commerçants, les concessions importantes des fabricants de gros, l'unification et la stabilité des prix, enfin la clientèle des pouvoirs publics, furent en grande partie l'œuvre des coopératives chargées de la défense des petits commerçants contre l'emprise menaçante des grands magasins. Les groupements sous forme de coopératives bancaires devaient obtenir un succès équivalent.

Au moment où les établissements de crédit commencèrent

à disputer leur clientèle aux banques locales, le placement du titre était la principale, voire même l'unique source de revenus. Sous l'influence de la masse des capitaux introduits sur le marché, l'escompte était si bas qu'il ne rapportait plus que des bénéfices insuffisants. L'exploitation de la branche « titres » devenait le pivot du commerce de banque. Le mérite des établissements de crédit fut de l'avoir compris ; imiter leur exemple, devint pour la banque locale une nécessité.

Mais pour obtenir du titre-à placer, il ne suffit pas d'en avoir le désir. Pour avoir une part dans les émissions en cours, pour participer aux syndicats de placement, il faut avoir un nom, un crédit, une surface qui manquent le plus souvent aux banques locales. Autrement, elles sont obligées de s'inscrire comme sous-participants des grands établissements de crédit qui ne leur allouent qu'une commission infime et gardent pour eux le plus clair du bénéfice. Pour conquérir le droit à l'existence, il leur fallait auparavant devenir fortes, inspirer la crainte ; alors seulement elles pouvaient espérer obtenir ce qu'on leur avait toujours refusé.

L'association devenait ainsi l'unique ressource des banques locales, de celles du moins qui ne pouvaient tenter un gigantesque effort et percer le cercle étroit de la concurrence prête à les étouffer. Sans doute, aucune gloire ne devait en rejaillir sur chaque banque en particulier travaillant au succès du groupement : mais des profits appréciables devaient en résulter. Actives mais ignorées, la notabilité leur manquait ; l'association en leur prêtant son nom, devait effacer

cet inconvénient. Leur crédit était insuffisant, mais celui du syndicat en se superposant au leur, allait compenser cette infériorité. L'absence de relations leur nuisait, mais à un groupement solide et bien constitué les amis puissants ne manquent jamais.

En réunissant sous sa protection les banques locales isolées, l'association leur offrait à défaut de la renommée, des avantages évidents. Un certain désintéressement était nécessaire pour accepter. Travailler au profit d'un groupement impersonnel, sans que le mérite en puisse être attribué à un membre en particulier, n'est pas dans les goûts de chacun. Peut-être la faible diffusion des associations en France, tient-elle précisément à la répugnance du Français à abdiquer sa personnalité au profit d'un groupement anonyme ; l'ombre jetée sur lui-même, si elle le protège, le gêne parce qu'elle le cache.

Quoi qu'il en soit, les banques locales tentées par les avantages matériels, acceptèrent après de longues hésitations, de faire partie d'un syndicat chargé de leur défense. Fort de la confiance des banques locales liées à lui par leur intérêt, un groupement allait entreprendre de les représenter et d'obtenir pour elles les moyens d'existence qui leur étaient refusés. Les avantages de cette puissante organisation sont évidents : disposant par l'intermédiaire de ses membres d'un nombre important de guichets, le groupe a dès lors une capacité de placement égale à celle d'un grand établissement ; il peut même faire valoir le classement rapide et facile qui caractérise le placement des titres par les

banques locales. Puisque ce syndicat dispose des mêmes moyens d'action que les établissements de crédit, il viendra à son tour leur faire concurrence sur leur propre terrain. Il pourra traiter directement avec les emprunteurs, stipuler les commissions de placement et imposer ses conditions dans la mesure où elles répondent à l'état actuel du marché. Bien plus, cessant une lutte sans profit, il aura l'espoir de s'entendre un jour avec ses concurrents, de participer aux mêmes emprunts, d'entrer en rapports continus avec eux pour toutes les questions concernant l'émission ou le marché des titres. Théoriquement, du groupement des banques de province sous une direction unique, devaient résulter pour celles-ci de grands avantages. C'était un moyen facile de regagner tout le terrain perdu, de satisfaire aux goûts nouveaux du public sans assumer de nouvelles charges.

2° L'Union des banquiers des départements; son origine; son rôle.

Cette brillante perspective d'avenir qu'un simple enchaînement d'idées permettait de découvrir, était bien faite pour frapper quelques financiers émérites, convaincus du rôle bienfaisant des banques locales. Esprits entreprenants, ils n'hésitèrent pas à sacrifier leur temps et leur peine au triomphe d'une idée.

Dès 1882, un certain nombre de banquiers jugèrent utile de se réunir périodiquement pour arrêter ensemble quelques mesures concernant leur intérêt commun. Les questions con-

tentieuses entre autres, présentent pour le petit banquier de province des difficultés souvent insolubles. La détermination précise des principes juridiques concernant les successions, les contrats de mariage ou les transferts, l'étude de certaines questions réglées par le Code de commerce, présentaient un intérêt général évident. L'Union des banquiers des départements fut ainsi fondée. La réglementation des questions contentieuses qui était son but principal, n'excluait pas tout échange de vues; au contraire, entre financiers se réunissant ainsi sans contrainte à intervalles réguliers, les idées les plus fécondes pouvaient surgir; leur discussion suivait immédiatement et les critiques ne leur étaient pas ménagées comme dans toute réunion comprenant les compétences les plus autorisées, où chacun se pique de présenter des vues à la fois originales et pratiques.

De ces conférences périodiques est résultée l'unité de toutes les règles bancaires, la codification, pourrait-on dire, de tous les préceptes applicables en matière de banque; dans ces réunions, ont été fixés d'un commun accord les taux relatifs à chaque genre d'opération; des procédés plus conformes aux goûts du public ont été substitués aux anciennes méthodes; de nouvelles règles plus faciles et plus claires ont été adoptées spécialement en comptabilité. La plus entière liberté était d'ailleurs laissée aux membres en ce qui concerne l'application des mesures nouvelles.

Comme source de renseignements, l'Union des banquiers des départements était qualifiée pour rendre les plus grands services. Connaissant par l'intermédiaire de ses membres

la situation des différents marchés régionaux, elle était à même de fournir sur la moralité et la solvabilité du commerce local, les renseignements les plus précieux.

L'intérêt spécial que l'Union des banquiers attachait à l'industrie et au commerce, ne pouvait d'ailleurs être mis en doute. Dès la fin du siècle dernier, elle soupçonnait déjà que là serait le refuge des banques locales, leur réduit imprenable contre lequel l'effort des établissements de crédit viendrait se briser. Profitant des relations de ses différents membres, parvenue elle-même à une certaine notabilité, elle exerçait auprès des autorités une intervention souvent utile, elle a fait aboutir plusieurs réformes d'intérêt purement local, dont ont cependant profité le commerce et l'industrie de certaines régions.

Enfin l'Union, par la réputation qu'elle s'est acquise auprès des banquiers privés, a pu se poser en arbitre des différends qui s'élevaient entre établissements locaux. Elle a pu dans bien des cas résoudre des questions litigieuses et régler au gré de tous, des questions d'intérêt qu'il eût été regrettable de voir dégénérer en conflits.

Ainsi limitée, l'œuvre de l'Union des banquiers des départements eût déjà été utile ; elle devait être encore plus féconde. Ses délibérations ont donné naissance à un établissement créé pour l'action qui, profitant de ses études s'est consacré au relèvement des banques locales. On a pu un moment reprocher avec une apparence de raison à l'Union des banquiers départementaux de préférer la parole à l'action. Ses discussions soutenues par ses membres aboutis-

saient trop volontiers à des conceptions purement théoriques, à des projets mûrement étudiés, jamais réalisés. Tout en reconnaissant le rôle régulateur qu'elle exerçait sur toutes les banques privées, on a souvent critiqué le prétendu vide de ses réunions se traduisant par des requêtes, des vœux, des conseils, jamais par une action susceptible de modifier la condition des banques locales.

A ces critiques, il suffit d'objecter que l'Union des banquiers, après avoir trouvé dans l'association le moyen le plus propre à relever les banques locales, après s'être assuré les concours nécessaires, créa de toutes pièces un établissement où toutes ses idées prirent corps, une société capable de réaliser ses projets. Cet organe une fois constitué, l'Union des banquiers lui confia la direction des intérêts des banques locales et continua ses études théoriques sur les questions financières actuelles.

L'œuvre de l'Union des banquiers des départements n'était pas perdue : elle allait être reprise par ce syndicat fondé par elle qui héritait sinon de son expérience, du moins de ses efforts, de ses études abstraites et de ses espérances légitimes fondées sur l'avenir des banques de province. Il est donc injuste de prétendre que l'Union des banquiers des départements n'ait pas abouti à des résultats tangibles. La création du Syndicat des banques de province la sauve de ce reproche, puisqu'elle a un peu le droit de revendiquer comme siens les résultats pratiques auxquels cet organe a abouti. Avant de s'engager dans une voie définitive, il fallait être sûr du but où elle conduisait ; pour cela des

études générales sur l'adaptation possible des banques locales aux conditions du marché, une compréhension très nette de l'évolution des méthodes financières étaient préalablement nécessaires. L'Union des banquiers des départements s'est chargée de cette tâche ingrate, elle a cherché pendant plusieurs années un remède à la nouvelle situation faite aux banques locales; le jour où elle a trouvé une solution définitive, elle en a confié l'application pratique à un organe plus jeune, mieux armé pour la lutte, plus apte à faire triompher ses idées. Issu des délibérations de l'Union des banquiers des départements, un syndicat, organe de défense, groupant le plus grand nombre possible de banques de province, devait trouver dans le placement de titres le même point d'appui qui avait fait la force des établissements de crédit. Obtenir des participations dans les principaux syndicats de garantie et rétrocéder à ses membres en particulier les risques qu'il assumait et les avantages correspondants, tel a été le but initial du Syndicat des banques de province.

3° Le Syndicat des banques de province; son origine.
— **Mécanisme du groupement. — Services rendus par le Syndicat à ses membres.**

Aussi féconde qu'originale, cette idée d'association devait aboutir à des résultats inespérés : on est immédiatement frappé de la solidité d'un pareil groupement, à la condition toutefois qu'il comprenne les établissements de province les

plus importants et qu'il sache en obtenir de la discipline, parfois même du dévouement. Nul besoin de contrainte, ce serait directement contraire au but proposé, mais une confiance réciproque fondée sur la parité des intérêts. Comment cette confiance ne serait-elle pas nécessaire à l'œuvre commune, puisque le syndicat a été créé pour relever les banques locales et que de la puissance de celles-ci dépend son existence même? Le crédit du syndicat est fait entièrement du crédit des banques qui le composent; c'est en amalgamant ces forces infimes prises de part et d'autre en province, c'est en leur donnant une direction parallèle, que le syndicat a pu se forger un outil merveilleux. Le moindre désaccord surgissant au sein du groupement compromettrait gravement le crédit propre du syndicat. Quand un emprunteur accorde sa confiance au syndicat pour le placement d'un lot de titres, c'est qu'il sait que chacun des membres ne manquera pas de les patronner auprès de sa clientèle propre; s'il soupçonne des désaccords au sein du groupement, il n'estimera plus suffisant l'engagement du syndicat pour assurer tout seul d'aussi lourdes responsabilités.

Division des responsabilités et partage des bénéfices, telle est la politique suivie par le Syndicat des Banques de province. Les émissions qu'il prend ferme en son nom, sont placées par les banques locales dans leur clientèle propre. Le rôle du syndicat se borne dès lors à obtenir des participations dans les principaux emprunts et à les rétrocéder à ceux de ses membres qui lui en feront la demande.

Si l'organisation d'un groupement de ce genre pouvait paraître originale et hardie, elle se signalait d'autre part par son extrême simplicité. Nul besoin de raisonnements compliqués pour faire sentir au banquier de province isolé, quels avantages il trouvera dans une pareille association ; seule restait à vaincre une certaine froideur vis-à-vis de toute tentative nouvelle.

Cette méfiance du banquier français devant toute idée étrangère au cercle habituel de ses affaires, fut assurément la cause des débuts pénibles du syndicat. Malgré les encouragements de l'Union des banquiers des départements, en dépit des efforts de M. Casimir Petit qui consacra son temps et sa peine au triomphe de l'idée nouvelle, l'œuvre se développait lentement. La cotisation de 100 francs une fois versée, nécessaire pour couvrir les frais du syndicat, empêchait nombre de banquiers d'adhérer au nouveau groupement ; déjà sceptiques sur l'avenir réservé à celui-ci, ils considéraient cette dépense comme une perte sèche ; souvent même, l'affaire leur paraissait peu sérieuse.

Depuis, les avis ont changé. Comme toutes les idées fécondes, celle de l'association des banques locales s'est développée et occupe aujourd'hui la place qu'elle mérite. Plus de 400 maisons se sont groupées sous la bannière du syndicat et en ont fait un organe de placement incomparable. Dans la mesure du possible, elles invitent leur clientèle à souscrire les valeurs que le syndicat leur propose ; elles donnent aux capitalistes de province le goût des affaires nouvelles, elles les tiennent au courant des principales émissions

en cours et en retirent le bénéfice légitime dû à un travail honorable et soutenu.

Enfin, les banques de province dont le syndicat est à Paris le correspondant attitré, trouvent dans bien des cas un avantage réel à s'adresser à lui. C'est dans ce but que le syndicat a organisé un service de renseignements fort complet, susceptible de rendre des services à ses adhérents. En outre quelques ingénieurs sont spécialement attachés à la direction ; les membres peuvent solliciter leur avis au sujet de toute affaire nouvelle dans laquelle ils désirent prendre un intérêt. Moyennant une rétribution raisonnable, un ingénieur va étudier sur les lieux mêmes l'entreprise en question et fournit un rapport détaillé sur sa situation actuelle et ses chances de développement possible. Cette opinion d'un tiers désintéressé et compétent est dans bien des cas d'un grand secours au banquier qui l'a sollicitée.

4^e La Société Centrale des Banques de Province; son origine; sa forme spéciale; remaniements successifs.

Mais au bout de quelques années, on perçut une lacune dans l'organisation du syndicat. Qu'était-ce en fin de compte que ce syndicat? quel genre d'existence juridique était-il possible de lui attribuer? Avant que ses opérations aient atteint un certain développement, la question offrait peu d'intérêt; mais à mesure qu'il gagnait en importance, au moment où il allait devenir un organe de placement de premier

ordre, il était utile de savoir dans quelles limites il pouvait légalement contracter.

Précisément la question était difficile à résoudre : fondé sur les bases de la loi de 1884 et assimilé comme tel aux syndicats professionnels, le syndicat des banques de province ne semblait jouir que d'une capacité juridique très restreinte : ses facultés de posséder, de contracter, d'ester en justice, étaient considérablement réduites par les lois spéciales qui ont établi les droits des syndicats. Dès lors quand le syndicat des banquiers de province prenait à sa charge une partie d'un emprunt, lorsqu'il signait un bulletin de prise ferme, on pouvait se demander dans quelles limites son engagement demeurerait valable. N'aurait-il pas pu en invoquant la législation couramment appliquée, faire annuler un engagement pris à tort, sans qu'on pût même l'assigner en réparation du préjudice causé ?

Les dirigeants du syndicat eurent conscience de la gravité de la question. Aucun établissement emprunteur n'eût voulu avoir recours à leurs services, ni même entrer en relations avec eux, avec la pensée que leur signature n'était pas valable. Il fallait à tout prix échapper à ces lois d'exception qui en réalité limitent l'activité de ceux qu'elles prétendent protéger. Puisque la capacité du syndicat était tout au moins douteuse, il fallait lui superposer un groupement susceptible d'acquérir pour son compte et de prendre en son nom tous les engagements désirables.

Telle fut la méthode qui prévalut. Une société fut adjointe au syndicat dans le seul but de contresigner les engagements

de celui-ci et d'inspirer confiance. C'est la Société Centrale adjointe au syndicat des banques de province, qui se trouve actuellement à la tête du groupement ; en réalité, elle ne fait que mettre à la disposition du syndicat les avantages inhérents à sa constitution. La véritable force du groupement réside toujours dans le syndicat lui-même et les nombreuses banques locales qu'il abrite.

« Le syndicat a simplement investi un pouvoir central de son autorité, disciplinant et fortifiant les vues de ses membres disséminés et réalisé ainsi d'une façon encore plus intime l'unité sans laquelle aucune œuvre n'est durable ni féconde » (Casimir Petit, *Discours à Marseille*, 1906).

La Société Centrale des Banques de Province fut fondée en 1904 et son capital primitivement fixé à quelques centaines de mille francs ; le crédit de la société se mesurant surtout au nombre des membres que le syndicat groupait, il avait paru inutile de constituer une société à capital considérable. La souscription fut entièrement réservée aux membres du syndicat qui en devenant actionnaires, eurent le moyen de participer effectivement à la direction des affaires. Deux cents actions de cinq mille francs dont le premier quart seul fut versé, permirent d'appeler à un rôle plus actif deux cents membres du syndicat choisis par le Conseil d'administration. Celui-ci s'adressa de préférence aux plus anciennes maisons, ayant déjà donné des preuves de leur capacité et de leur honorabilité. La plupart s'empressèrent d'accepter, considérant comme une marque de confiance et une faveur toute spéciale la faculté de souscrire qui leur était offerte.

Dans la pensée des administrateurs du syndicat, la qualité d'actionnaire de la société devait peu à peu se confondre avec celle de membre du syndicat. Toutes les banques affiliées au syndicat, après une certaine période d'attente, devaient être successivement appelées à souscrire une action de la société. L'accès à la société devenait ainsi une sorte de consécration officielle des qualités reconnues chez le banquier depuis son entrée dans l'association. Dans ce but, le nombre des actions fut progressivement élevé à mesure que le syndicat prospérait et recrutait de nouveaux membres. Le capital social fut ainsi porté par augmentations successives à 1.630.000 francs. La société prenait ainsi tous les caractères d'une société à capital variable, où tous les membres entrants souscrivent une action nouvelle.

Les principes de l'égalité la plus absolue étaient d'ailleurs appliqués : aucun membre ne pouvait posséder plus d'une action ; chacun avait droit à une voix dans les délibérations de l'assemblée ; chaque maison de banque avait, quel que fût le chiffre de ses affaires, un droit égal dans la direction de la société sans qu'aucune tentative d'accaparement des actions pût jamais être redoutée. La perspective de pouvoir participer à la gestion d'une société dont les délibérations présentaient toutes les garanties désirables, accrut encore le prestige du syndicat et lui valut de nouveaux adeptes.

Ainsi comprise en 1904, l'organisation de la Société Centrale des Banques de Province dut subir par la suite des remaniements importants. Trop différente de tout ce qui s'était fait jusqu'alors, elle devait rapidement sentir les incon-

·vénients de sa forme trop spéciale. D'autres établissements avaient l'avantage d'inspirer au premier abord aux emprunteurs, une confiance plus complète. Imiter la forme même des établissements de crédit devient dès lors le but de la Société Centrale, afin d'ajouter aux garanties sérieuses qu'elle présente déjà, d'autres plus factices auxquelles les divers emprunteurs attachent une importance peut-être exagérée.

Principalement au point de vue du capital, la Société Centrale des Banques de Province accuse une infériorité évidente par rapport à ses concurrents directs. En regard d'un capital social de 200 à 500 millions que les établissements de crédit offrent à l'appui de leurs engagements, que peuvent valoir les quelques actions de la Société Centrale souscrites à raison de une par tête par les membres du syndicat ? Sans doute, cette objection n'entame en rien le crédit de la société : fondée sur des principes différents, elle offre les garanties de travail et de probité auxquelles les banques locales n'ont jamais manqué ; certains même apprécient à leur juste valeur la facilité et la sûreté de leur méthode de placement. Et pourtant, aux yeux d'un gouvernement qui cherche à lancer un nouveau titre, ces garanties d'ordre essentiellement moral, revêtent une faible importance. Peu au courant de notre situation bancaire, le pays emprunteur s'adressera de préférence à celui qui lui apportera le maximum de garanties ; et le seul moyen qu'il ait à sa disposition pour apprécier celles-ci, c'est le chiffre, le chiffre brut du capital de l'entreprise qui demande à assumer de lourdes responsabilités. Il comprendra difficilement que derrière la personne

morale du syndicat, se pressent une foule de banques privées qui décuplent sa puissance de placement ; en tout cas, il sera peu sensible à ce genre de raisons et ses préférences iront en général à un établissement émetteur peut-être moins bien organisé, mais présentant une surface plus considérable.

La Société Centrale des Banques de Province se rendit rapidement compte de l'inconvénient que présentait un capital social aussi faible : sa puissance n'en était pas diminuée, mais les apparences étaient malgré tout contre elle. Pendant quelques années, il eut recours à un palliatif dont l'avenir devait d'ailleurs révéler la faible efficacité. Puisque les garanties matérielles qu'elle offrait aux emprunteurs étaient jugées insuffisantes, puisque ceux-ci refusaient de tenir compte de l'influence morale exercée par le syndicat et de la capacité de placement de ses membres, il était possible de faire intervenir directement les syndicaux au contrat. Ceux-ci ne devaient pas refuser de mettre leur propre crédit au service du syndicat, pour conclure de nouvelles affaires au succès desquelles ils se trouvaient intéressés. De là l'origine des bulletins d'engagement couramment mis en jeu par la Société Centrale pendant quelques années. Au moment d'une émission, elle priait les plus importantes banques de province de garantir par écrit en même temps qu'elle, la souscription de la fraction de l'emprunt dont elle voulait se charger : en cas d'échec de la souscription, ces maisons de banque eussent été tenues pour responsables en même temps que la Société Centrale.

L'usage de ces bulletins d'engagement dont l'utilité pratique apparut rapidement, finit par se généraliser. Pour chaque émission dont elle sollicitait une part, la Société Centrale présentait en garantie les engagements de ses banquiers pour une somme s'élevant à plusieurs millions. Ces banquiers, pris parmi les plus importants, y trouvaient aussi leur avantage : pour reconnaître leurs services, la Société Centrale dérogeait à la règle de stricte égalité qu'elle s'était imposée; dans les affaires, comme les emprunts de la ville de Paris, où les risques sont presque nuls et la souscription plusieurs fois couverte, les signataires des bulletins avaient droit à quelques titres irréductibles en plus. Cette mesure exceptionnelle n'a d'ailleurs soulevé aucune protestation; il a toujours paru équitable que ceux qui assumaient de plus lourdes responsabilités, aient droit au moment du partage, à un traitement de faveur.

Malgré ses résultats encourageants, le système des bulletins d'engagement ne pouvait être qu'une mesure temporaire. C'était bien une garantie sérieuse offerte au moment de la prise ferme d'un emprunt, mais elle entraînait aussi pour la société des complications et un surcroît de travail. Enfin souvent les emprunteurs n'en saisissaient pas toute la portée. Il devenait ainsi plus simple et plus pratique de créer une société nouvelle à capital suffisamment élevé pour inspirer confiance et soutenir la concurrence des établissements émetteurs.

Mais une objection sérieuse se présentait : l'augmentation du capital, du fait même de son importance, compor-

tait l'appel au public. Sans doute, les banques de province, dévouées à la cause syndicale, étaient prêtes à prendre un gros intérêt dans la nouvelle affaire, mais leur concours même généreusement prêté, était loin d'être suffisant. D'autre part, confier à des actionnaires le soin de toutes les questions d'un genre aussi spécial que celles qui occupaient le syndicat, comportait de graves dangers. Était-il possible de faire comprendre au public, non seulement l'ingéniosité du mécanisme syndical, mais encore, au delà des bénéfices immédiats, la portée de l'œuvre entreprise? Comment concilier l'intérêt des banques affiliées au syndicat et celui des actionnaires? La Société Centrale conçue primitivement comme un organe de résistance, libre, en ce qui la concerne directement, de tous soucis pécuniaires, risquait de devenir un établissement émetteur, travaillant pour le seul profit de ses actionnaires.

Une combinaison restait donc à trouver pour attirer l'argent du public tout en limitant ses droits à l'Assemblée générale, pour profiter de ses capitaux tout en se défiant de sa direction. Il était nécessaire que les décisions concernant le syndicat en général fussent prises en toute liberté par les banquiers de province, sans que ceux-ci aient à redouter le vote contraire d'une assemblée peu au courant des affaires et n'ayant en vue que ses profits personnels et immédiats.

Dans ce but, la division des actions en deux catégories bien distinctes fut adoptée. Les actions A essentiellement nominatives, sont réservées aux membres du Conseil ou

aux banquiers de province; les actions B sont offertes au public et peuvent être mises au porteur. Le droit de vote afférent aux actions A assure à leur possesseur la majorité des voix aux assemblées, bien qu'elles soient en réalité moins nombreuses que les actions B. Dans ces conditions, l'augmentation du capital pouvait être réalisée sans dommage pour la Société et le 13 avril 1911, la Société Centrale des Banques de Province fut constituée au capital de 50 millions. 20.000 actions de 500 francs libérées d'un quart, formèrent la série A dont la souscription fut réservée aux banquiers; la série B comprenant 80.000 actions de 500 francs libérées d'un quart, fut offerte au public et admise à la cote officielle. Le droit de vote attaché aux deux catégories d'actions, fut arrêté de la manière suivante : les porteurs d'actions A avaient droit à l'Assemblée à une voix par action, tandis que les souscripteurs d'actions B devaient en réunir dix pour exercer le même droit. Au total les banquiers de province disposaient à l'Assemblée de 20.000 voix auxquelles le public ne pouvait en opposer que 8.000.

Enfin, pour conserver cette majorité favorable à la bonne gestion de la société, le transfert des actions A fut spécialement réglé par le Conseil : s'inspirant des besoins de l'intérêt général, celui-ci se réserva le droit d'approuver la cession des actions A à charge de fournir au cédant un nouvel acquéreur dans le délai d'un mois; le prix de la cession devait être fixé chaque année par les actionnaires en assemblée générale. De cette façon, sans s'opposer aux transactions sur les actions A, le Conseil exerçait un droit de sur-

veillance légitime et restait en tout cas libre de racheter les titres en évitant toute discussion sur le prix des cessions. Le but poursuivi était ainsi atteint : la direction de l'affaire restait aux mains des financiers qui en avaient été les promoteurs ; elle devait conserver l'unité et la largeur de vues qui avaient fait sa prospérité.

Le succès de l'émission répondit d'ailleurs à l'attente des administrateurs : le public mit un tel empressement à répondre à leur appel, que dès l'année suivante une seconde augmentation du capital fut décidée. Le chiffre de 100 millions, en donnant une plus haute idée de l'importance de la société, permettait de mieux soutenir la concurrence des grands établissements de crédit. Le nombre des actions fut simplement doublé : la série A comprit dès lors 40.000 actions soumises aux règles précédemment fixées, tandis que la série B fut réservée, conformément aux statuts, aux souscripteurs des actions A qui usèrent en grande partie de leur droit.

Ces transformations successives de la société, en augmentant ses moyens d'action, lui permirent d'élargir le cadre de ses opérations. En même temps la notoriété qu'elle s'était acquise, lui valait de nouveaux adhérents. Le temps est loin où il était nécessaire d'employer la persuasion pour recruter de nouveaux membres. Les banquiers de province ont rapidement compris que leur intérêt les poussait du côté du Syndicat. Actuellement celui-ci groupe environ 400 maisons qui représentent en France plus de 1.000 guichets.

5° Avantages que la Société Centrale des Banques de Province offre à ses membres.

A côté des émissions et participations dont le développement constituait le but principal de son activité, la Société Centrale prit soin de multiplier les avantages accessoires que sa puissante organisation lui permettait d'offrir à ses membres; c'étaient autant de moyens de se faire connaître et de recruter des adhérents.

Les anciens services précédemment créés par le syndicat, trouvèrent auprès d'elle les encouragements qui convenaient. Le service d'archives, qui fonctionnait à la satisfaction générale, répondit en 1912 à 11.400 demandes de renseignements contre 8.600 en 1911. Il fut en outre complété d'heureuse façon : la lecture des journaux financiers étrangers permit de contrôler les renseignements fournis par la presse française et de donner aux banquiers de province des informations plus précises. Un service quotidien fut en outre institué et expédié régulièrement aux membres du syndicat qui en manifestaient le désir : la liste des cours cotés en bourse, les principales nouvelles concernant le marché, des extraits de la presse française et étrangère, tiennent les banquiers de province au courant de la situation financière des principales places. Enfin un journal hebdomadaire, la *France économique et financière*, est spécialement attaché à la Société Centrale : cet organe utile à la diffusion des idées nouvelles, contient des articles intéressants sur tous les pro-

blèmes économiques au premier rang des préoccupations actuelles.

L'étude sur place et pour leur propre compte, des nouvelles affaires proposées par les banquiers de province, avait été déjà organisée par le syndicat. La Société Centrale se borna à lui donner l'extension nécessitée par le succès qui avait accueilli sa création. De nombreux ingénieurs collaboraient aujourd'hui à ce service et leur avis fait autorité auprès des membres du syndicat.

Les relations nouvelles que la Société Centrale ne manqua pas d'acquérir par la suite, procurèrent de nombreux avantages aux membres du syndicat. Elles devinrent spécialement à l'étranger les correspondants tout désignés des banquiers de province dont le syndicat se faisait l'intermédiaire. Les banques locales ont souvent l'occasion d'en profiter. Par exemple quand elles ont à créer une lettre de crédit, elles peuvent se trouver fort embarrassées ; comme elles ne disposent d'aucun crédit, il leur est difficile d'entrer en relations avec une banque étrangère en la chargeant des intérêts de ses clients. La Société Centrale est mieux placée pour conclure l'affaire : c'est elle qui fera parvenir les fonds à ses correspondants en accréditant auprès d'eux le banquier de province ; le crédit qu'elle possède et la puissance dont elle dispose lui permettent d'obtenir des conditions plus avantageuses et d'exiger la bonne exécution de ses ordres.

Il en est de même pour les recouvrements à l'étranger. Autrefois, surtout lorsqu'il se refusait à entrer en relations avec les établissements de crédit, le banquier de province se

heurtait à de grandes difficultés pour obtenir le paiement des traites tirées sur l'étranger ; quand le débiteur soulevait des objections ou quand il devenait nécessaire d'engager des poursuites, le banquier se trouvait dans l'impossibilité souvent absolue de faire valoir son droit. Au contraire, l'influence dont dispose la Société Centrale lui permet de demander à ses correspondants des services un peu spéciaux et elle met gracieusement ses moyens d'action à la disposition des syndiqués.

Enfin les relations qu'elle se ménage sur les places étrangères, lui procurent parfois des participations dans les emprunts qui s'y négocient et les banques locales sont les premières à en profiter.

La Société Centrale des Banques de Province qui a le sentiment de ses intérêts, n'a rien négligé pour entretenir avec les banques étrangères les relations les plus cordiales : actuellement, elle a des correspondants dans la plupart des villes européennes ; à Amsterdam, Copenhague, Christiania, Stockholm, Hambourg, Berlin, Francfort, Bruxelles, Anvers, Londres, Bâle, Berne, Zurich, Genève, Vienne, Budapest, Milan, etc.

En second lieu, comme conséquence de son organisation concentrée, la Société Centrale a pu rendre à ses membres les mêmes services que les établissements de crédit offrent au public. Ainsi l'encaissement des coupons est effectué sans frais par la société. Dès lors, les banquiers de province au lieu de solliciter l'intermédiaire onéreux d'un changeur, peuvent adresser leurs coupons à Paris en y joignant un

bordereau détaillé : ils seront crédités du montant intégral sur les livres de la Société Centrale. Celle-ci a pu en effet obtenir la remise déjà consentie aux établissements de crédit par les principales compagnies qui ont tout intérêt à recevoir à l'encaissement leurs coupons groupés et classés. Ce service a pris dès le début un très grand développement et son chiffre d'affaires pour 1912 a dépassé 270 millions contre 173 millions en 1911.

L'entremise de la Société Centrale facilite de la même façon le change des monnaies. Elle reçoit de divers côtés les ordres de vente et d'achat qu'elle effectue au siège social par compensation.

Divers services inspirés directement des pratiques des établissements de crédit, ont été organisés par la Société Centrale. Le remboursement des titres amortis et la surveillance des listes de tirage constituent un service spécial ; l'assurance contre les risques de remboursement au pair est pratiquée à la demande des clients. L'échange, le recoupponnement et la régularisation des titres sont autant d'avantages offerts aux intéressés ; ils ont porté, en 1912, sur 3.622.892 titres. La Société Centrale se charge également des transferts plus faciles à effectuer à Paris qu'en province à cause de la proximité des différentes sociétés. La société accepte de représenter ses membres à Paris pour toutes les opérations exigeant un mandataire ; c'est entre autres exemples, une condition indispensable pour faire coter un titre à la Bourse de Paris. Enfin des coffres-forts sont mis à la disposition des banquiers de passage à Paris, qui peuvent y enfermer leurs

valeurs ou toutes pièces importantes dont ils ont besoin. Autant que possible, un bureau leur est réservé sur leur demande au siège même du syndicat ; ils peuvent y travailler et y recevoir des visites.

Tout en cherchant par ces différents moyens un remède à la situation précaire des banques locales, la Société Centrale a étendu sa sollicitude aux employés de banque ; leur mérite est parfois incontestable et leur sort assez misérable en province, les affaires peu brillantes des banques locales pendant ces dernières années, empêchant les banquiers de reconnaître leurs services comme il conviendrait. La Société Centrale a eu la généreuse pensée d'organiser à leur profit une caisse de retraites. Les cotisations des banques affiliées payées régulièrement suivant un tarif convenu, permettent de servir à leurs employés une pension de retraite liquidée sur leur demande. Les fonds dont l'emploi en valeurs sûres est rigoureusement contrôlé, sont centralisés au siège social de la société.

L'empressement mis par les banques de province à recourir aux différents services organisés par la Société, l'a encouragée à étendre ses opérations à des domaines différents. Un service des ordres de bourse vient d'être créé. Les banquiers peuvent adresser au siège social du syndicat leurs ordres d'achat ou de vente de titres ; la Société Centrale les fait exécuter pour son compte. Elle passe également à ses correspondants les ordres concernant la province ou l'étranger. Cette tentative a obtenu le succès qu'elle méritait ; les membres du syndicat et les actionnaires de la société en parti-

culier, manifestent le désir de contribuer au développement de leur association en répondant à ses avances.

Ainsi, à côté de la recherche des parts dans les syndicats et les émissions en cours qui reste son but principal, la Société Centrale des Banques de Province a organisé au profit de ses membres, un certain nombre de services dont quelques-uns correspondaient à des besoins véritables. On ne saurait trop louer cet établissement pour tout l'intérêt qu'il porte aux banques locales et les résultats souvent heureux qu'il a obtenus. Pourtant, il reste un point sur lequel il aurait pu diriger spécialement ses efforts. En ce qui concerne le crédit propre aux banques locales, il semble que quelque chose de plus aurait pu être fait. Sans doute, la Société Centrale accepte d'effectuer pour le compte de ses membres un grand nombre d'opérations; d'autre part, dans bien des cas, comme dans celui des prises fermes, elle substitue son propre crédit à celui de ses adhérents. Mais le crédit dont la banque locale a besoin couramment pour subsister, on peut dire que la Société Centrale n'est pas directement intervenue pour le renforcer. Pourtant, il est un moyen de procurer ce crédit au banquier qui en est digne. Il consisterait pour la société à endosser pour son propre compte, les effets escomptés par la banque locale. La signature de la Société Centrale au bas de l'effet, aurait souvent l'avantage de le rendre acceptable à la Banque de France et permettrait en tout cas de le négocier sans difficulté. Cet aval accordé d'une façon permanente à une banque locale, aurait pour résultat de la classer d'office au nombre des maisons de province de

premier ordre ; sa réputation lui attirerait bientôt de nouvelles affaires et de nouveaux clients.

Cette lacune est d'autant plus frappante parmi les services organisés par la Société Centrale, qu'un nouveau syndicat vient de se créer, dont la principale fonction consiste à contresigner les effets émis par les banques locales et à en rendre la négociation plus aisée. La Société Syndicale de Banques fondée dans le courant de 1911, groupe un nombre encore restreint de maisons de province. Elle se propose de leur permettre d'acquérir le crédit nécessaire pour aspirer à une situation plus prospère. La création de cette société est trop récente pour que l'on puisse se prononcer sur les résultats obtenus. A première vue, il semble pourtant que l'endossement des traites comporte des risques sérieux et c'est sans doute la raison qui a détourné la Société Centrale des Banques de Province de cette voie. Il est facile de concevoir à quelles difficultés on se heurte pour apprécier le crédit d'une banque de province connue seulement dans la région même où elle opère. Une enquête sur place s'impose ; mais malgré toutes les précautions, comment arriver à une certitude, lorsqu'il s'agit d'affaires industrielles locales dont la situation est inconnue, ou de débiteurs dont la solvabilité prête à contestation ? Les surprises sont donc possibles quand un syndicat garantit formellement les engagements de ses membres. A la rigueur, la méthode suivie par la Société Syndicale de Banques est applicable dans un groupement strictement limité, où les membres choisis avec soin se connaissent et s'estiment. Il faut avouer qu'elle serait peu pratique dans

une association aussi puissante que la Société Centrale, qu'elle entraînerait des frais considérables pour aboutir peut-être à de cruels mécomptes. Le premier service qu'un syndicat doit rendre à ses adhérents, c'est de ne pas prendre d'engagements trop lourds, de se maintenir dans une situation incontestablement solide et à l'abri de toute surprise; sa chute aurait d'ailleurs des effets désastreux et entraînerait la ruine de nombreuses maisons qui en font partie.

Une large initiative dans toutes les questions concernant le relèvement et l'avenir des banques de province, une prudence poussée jusqu'à l'exagération quand l'intérêt vital du syndicat est en jeu, telles sont les règles que les dirigeants de la Société Centrale des Banques de Province semblent avoir strictement observées. Il est intéressant d'examiner maintenant les résultats obtenus et de voir s'ils répondent aux efforts et à l'attente des promoteurs du mouvement.

6° Résultats obtenus.

En ce qui concerne la Société Centrale elle-même, il faut reconnaître que le succès a dépassé les prévisions les plus optimistes. Le chiffre global des mouvements de comptes atteignait en 1910 un total supérieur à 1 milliard, résultat bien significatif si on le compare au petit capital versé de 407.500 francs avec lequel la société a pu mener à bonne fin de semblables opérations. Il s'élevait en 1912 à plus de 3 milliards. La faveur que le public témoigne aux actions de cet établissement, son empressement à souscrire aux aug-

mentations du capital dès qu'il en est sollicité, sont des signes indiscutables de la prospérité de la société. Sa situation financière est de premier ordre : la dette est nulle par suite de l'absence d'obligations et les charges insignifiantes; les bénéfices qui se composent des commissions prélevées sur les nombreuses opérations dont se charge la société, peuvent ainsi être distribués pour la plus grande partie. Les dividendes en progression constante, se sont élevés en 1911 à 312 fr. 50 par action libérée de 1.250 francs et en 1912 à 7 fr. 50 par action libérée de 125 francs. Le cours de l'action à 641 francs témoigne de la confiance du public dans l'avenir de la société.

De son côté le syndicat voyait ses affaires prendre un développement parallèle à celles de la Société Centrale. Le nombre de ses membres restreint au début, s'est élevé peu à peu et progresse chaque année; il atteindra bientôt le chiffre de 500. A côté des petites maisons de province dont le syndicat a tenté le relèvement, on remarque parmi les membres dont on trouvera la liste complète à la fin de cet ouvrage, quelques grands établissements de crédit comme la Compagnie Algérienne, la Banque Privée, la Société Marseillaise, le Crédit du Nord; le champ de leurs opérations, souvent même leur siège social, les désignaient tout naturellement pour faire partie de ce groupement. Ce sont les membres les plus actifs du syndicat qui souscrivent les plus grosses parts dans les émissions nouvelles; la puissance de placement dont ils disposent rend leur concours précieux à la Société Centrale des Banques de Province.

Les opérations de la Société Centrale ont pris actuellement un remarquable développement. Grâce à son activité et à son organisation, elle est parvenue à se faire un nom à côté de ses puissantes rivales. L'établissement est aujourd'hui connu comme un placeur de premier ordre et l'on apprécie surtout le classement rapide des titres qui n'est que le résultat de la forme syndicale de sa constitution. Les pays étrangers ont d'ailleurs de plus en plus recours à ses services. Il suffit pour s'en convaincre d'examiner la liste des émissions nouvelles auxquelles elle a participé pendant ces dernières années.

En 1910, le total des placements de la Société Centrale s'est élevé à près de 500 millions. Elle a pu faire réserver à ses banquiers des participations intéressantes dans les emprunts suivants :

Mexique, 4 0/0 1910 ;

Maroc, 5 0/0 1910 ;

Japonais, 4 0/0 1910 ;

Province de Buenos-Aires, 4 1/2 0/0 1910 ;

Roumain, 4 0/0 1910 ;

Serbe, 4 1/2 0/0 1910 ;

Bolivien, 5 0/0 1910.

Elle a participé à l'émission des titres du chemin de fer Volga-Bougoulma, de la ville de Paris 1910, de la Compagnie générale des Omnibus. Enfin elle a émis en 1910 une part des obligations suivantes :

Caisse hypothécaire Canadienne ;

Crédit foncier du Brésil ;

Crédit foncier mutuel *El Hogar Argentino* ;

Crédit foncier Mexicain ;

Chemin de fer Brazil Ry, 4 1/2 0/0 ;

Chemin de fer Missouri Oklahoma, 5 0/0 ;

Port de Bahia, 5 0/0 ;

Société Toulousaine du Bazacle.

En 1911, la situation politique très troublée eut pour conséquence de réduire notablement le nombre des affaires nouvelles. Malgré ces circonstances défavorables, la Société Centrale des Banques de Province participa à plusieurs opérations d'émissions importantes telles que :

l'emprunt 4 0/0 or du gouvernement de la Basse-Autriche ;

l'emprunt 4 0/0 fédéral Brésilien ;

l'emprunt 4 1/2 0/0 Argentin ;

l'émission d'obligations 5 0/0 Crédit foncier du Nord en Argentine ;

l'émission d'obligations 4 0/0 Caisse hypothécaire Canadienne ;

l'émission d'obligations 4 1/2 0/0 *Banco El Hogar Argentino*.

En 1912, la Société Centrale s'est occupée des émissions et placements suivants :

Papeteries d'Alfortville, obl. 5 0/0 hyp. ;

Blanchisserie de Thaon, obl. 4 1/2 ;

Établissements Hutchinson, aug. du capital ;

Énergie électrique du Centre, obl. 5 0/0 ;

Compagnie Lorraine d'électricité, obl. 4 0/0 ;

- Compagnie électrique de la Loire, actions ;
Société électro-métallurgique de Dives, aug. de capital ;
Aciéries de Paris et d'Outreau, obl. 4 1/2 0/0.
Forges d'Alais, actions ;
Compagnie Marocaine, aug. de capital ;
Obl. communales, 3 0/0 1912 ;
Ville de Paris, emprunt de 205 millions ;
Chemin de fer de l'Ouest-État, obl. 4 0/0 ;
Industrielle foncière, actions ;
Caisse générale de Prêts fonciers et industriels, obl.
5 0/0 ;
Compagnie du chemin de fer des Alpes Bernoises, actions
et obl. ;
Caisse hypothécaire Canadienne, obl. 4 0/0 ;
Crédit foncier de Hongrie, obl. 4 0/0 ;
Nord-Est de l'Oural, obl. ;
Chemin de fer de l'Altaï, obl. ;
Chemin de fer de la province de Santa-Fé, actions et obl. ;
Crédit foncier du Brésil, aug. de capital ;
Banque de commerce de Sibérie, actions ;
Banque foncière Russe des paysans, obl. 4 1/2 0/0.
Missouri Oklahoma and Gulf Railroad, obl. 5 0/0 ;
Banco El Hogar Argentino, actions préf. ;
Crédit foncier Mexicain, aug. de capital.
Depuis la constitution du syndicat, les banques de pro-
vince ont été intéressées aux affaires suivantes :

**Principales affaires auxquelles les membres
du syndicat ont été intéressés.**

Emprunts coloniaux français.

Congo, 3 0/0 1909 ;
Indo-Chine, 3 0/0 1902 ;
Indo-Chine, 3 1/2 0/0 1905 ;
Indo-Chine, 3 0/0 1909.

Emprunts d'États étrangers.

Autriche, 4 0/0, emprunt dit des chemins de fer ;
Argentin, 5 0/0 intérieur, or, 1909 ;
Berne, 3 1/2 0/0 1906 ;
Bolivie, 5 0/0 or, 1910 ;
Brésil, 5 0/0 1909, 4 0/0 1910.
Buenos-Aires (Province de), 4 1/2 or, 1910 ;
Bulgarie, 4 1/2 0/0 1907 ;
Chine, 5 0/0 1902 ;
Danemark, 3 1/2 0/0 1909 ;
Hongrie, 4 0/0 1902 ;
Italie, conversion du 5 0/0 ;
Japon, 4 0/0 1906, 4 0/0 1910 ;
Japon, 5 0/0 1907 ;
Maroc, 5 0/0 1904, 1910 ;
Mexique, Bons du Trésor 4 1/2 0/0, 4 0/0 1910 ;
Minas Geraes, 5 0/0 or, 1907, 4 1/2 or, 1910 ;

Parana, 5 0/0;
Roumanie, conversion du 5 0/0;
Roumanie, 4 0/0 amortissable 1910;
Russie, Foncière Noblesse 3 1/2 et 4 0/0;
Russie, Bons du Trésor 5 0/0 1904;
Russie, 5 0/0 1906, 4 1/2 1909;
Russie, chemins de fer Volga-Bougoulma 4 1/2 0/0 1908
et 4 0/0 1910, avec garantie de l'État;
Santa-Fé (Province de), 5 0/0 or, 1910;
Serbe, 4 1/2 or, 1909;
Suisse, 3 1/2 0/0 1889-1902, dit des chemins de fer;
Turquie, 4 0/0 1905;
Turquie, conversion des Ottomanes, 1890.

Emprunts de villes.

Ville de Bahia, 5 0/0 1905;
Ville de Christiania, 3 1/2 0/0;
Ville de Helsingfors, 4 1/2 0/0;
Ville de Kioto, 5 0/0 1909;
Ville de Moscou, 4 0/0;
Ville de Paris, emprunts à lots 2 1/2 0/0 1904, du Métro-
politain;
Ville de Paris, emprunts à lots 2 1/2 0/0 1905, dits du
Gaz;
Ville de Paris, emprunts à lots 2 3/4 0/0 1910, du Métro-
politain;
Ville de Paris, emprunts à lots 3 0/0 1910.

Instituts de crédits fonciers.

- Banque commerciale hongroise de Pest, oblig. commun.
3 1/2 0/0;
Banque hypothécaire franco-argentine, obligations 4 0/0;
Banque hypothécaire du royaume de Danemark, obligations 4 0/0;
Banque hypothécaire de Norvège, obligations 3 1/2 0/0;
Banque hypothécaire du royaume de Suède, obligations 3 1/2 0/0;
Caisse hypothécaire canadienne, actions et obligations 4 0/0;
Caisse hypothécaire d'Égypte, actions et obligations 4 0/0;
Crédit foncier argentin, actions et obligations 4 0/0;
Crédit foncier mutuel en Argentine *El Hogar Argentino*, 5 0/0;
Crédit foncier du Brésil, actions et obligations 5 0/0;
Crédit foncier égyptien, obligations 3 1/2 0/0;
Crédit foncier égyptien, obligations 3 0/0;
Crédit foncier de France, obligations 3 0/0 1903;
Crédit foncier de France, conversions communales 1880;
Crédit foncier de France, bons 1909;
Crédit foncier du royaume de Hongrie, obligations 4 0/0 1911;
Crédit foncier mexicain, obligations 5 0/0;
Crédit foncier d'Orient, actions et obligations 4 1/2 0/0 1911;
Land Bank of Egypt, obligations 3 1/2 et 4 0/0.

Chemins de fer, canaux, transports.

Brazil Railway Company, actions et obligations 4 1/2 0/0 ;

Canal de Suez, émission d'obligations 3 0/0 1910 ;

Chemin de fer franco-éthiopien, obligations 3 1/2 0/0
1910 ;

Chicago-Milwaukee, Saint-Paul Railway Company, obligations 4 0/0 ;

Compagnie du chemin de fer des Alpes Bernoises, actions privilégiées et obligations 4 0/0 ;

Missouri Oklahoma, obligations 5 0/0 ;

New-York New-Hawen, obligations 4 0/0 ;

Rosario à Puerto-Belgrano, obligations 5 0/0 ;

Saint-Louis San-Francisco, obligations 4 0/0 ;

Nord-Sud de Paris, actions ;

Compagnie générale des Omnibus, actions nouvelles ;

Chemins de fer de la province de Santa-Fé, obligations
4 1/2 0/0.

Divers.

Compagnie Parisienne de distribution d'électricité, oblig.
3 3/4 0/0 ;

Dock et port de Bahia, obligations 5 0/0 1910 ;

Société d'éclairage, chauffage et force motrice, actions ;

Éclairage de la Nouvelle-Orléans, 5 0/0 or ;

Société d'électricité de Paris, obligations ;

Forces motrices de la Haute-Durance, obligations 5 0/0 ;

Grands travaux de Marseille, obligations 3 1/2 0/0 garanties par la ville, actions et obligations 3 0/0 ; ..

Hauts fourneaux, forges et aciéries du Chili ;

Société pyrénéenne d'énergie électrique, actions et obligations ;

Tabacs portugais, conversion et obligations 4 0/0 ;

Toulousaine de Bazacle, actions privilégiées « B » ;

Union des Gaz, obligations 4 0/0 1909.

7° **La Société Centrale et les valeurs régionales.**

Contrairement à ce qu'on pourrait attendre, les valeurs placées dans le public par la Société Centrale des Banques de Province rentrent toutes dans la catégorie des valeurs d'intérêt général. Il est curieux d'observer qu'un groupement composé de banques locales dont le placement régional constitue la fonction principale, semble s'intéresser spécialement aux valeurs étrangères au détriment des valeurs industrielles françaises. La remarque a été faite plusieurs fois par les concurrents de la Société Centrale, menacés directement par le développement de celles-ci. En réalité, on aurait tort de vouloir établir un parallélisme rigoureux entre les opérations des banques locales et celles d'un puissant groupement. Avant de critiquer les moyens employés, une question se pose : le but proposé a-t-il été atteint ? Le syndicat n'est pas en effet un établissement de banque s'occupant d'affaires en vue de son propre intérêt ou de celui de la nation ; c'est avant tout un organe de lutte. Son but, c'est le relèvement

des banques locales dont l'existence a été reconnue nécessaire aux progrès de l'industrie nationale. Son devoir, c'est de donner aux banques syndiquées l'unité de direction qui fait leur force, de chercher ensuite les bénéfices où ils se trouvent et d'en faire profiter tous ses membres. Toute autre question est reléguée au second plan : l'assistance aux valeurs régionales, les secours à donner à l'industrie doivent, quelle que soit leur importance, passer après les intérêts essentiels de la société ; les banques locales d'ailleurs y pourvoiront lorsqu'elles sentiront leurs moyens d'existence assurés. Il est sans doute permis de déplorer que l'activité d'une société ne serve pas tous les intérêts de la nation, mais on ne saurait lui en faire un grief, surtout quand le but pour lequel elle a été créée, se trouve rempli à la satisfaction générale.

Les résultats sont là pour prouver que la société centrale a eu raison de s'en tenir au but primitivement fixé en concentrant son activité sur ce seul point. Le succès a répondu à ses efforts. Bien plus, les banques locales dont le sort s'est trouvé assuré, ont eu plus de liberté pour s'occuper des affaires vraiment industrielles ; elles ont employé une partie de leurs bénéfices en avances aux entreprises régionales. C'est ainsi qu'on a pu évaluer à 3 milliards environ le chiffre des découverts en banque consentis au commerce et à l'industrie par les membres du syndicat pendant ces cinq dernières années. D'autre part, le concours que ces maisons apportent aux sociétés anonymes françaises sous forme de placement de titres et de création d'affaires nouvelles, est estimé annuellement à 500 millions. On trouvera dans le rapport de la

Société Centrale des Banques de Province de l'année 1911, une longue liste d'affaires françaises qui ont été depuis cinq ans créées ou développées par les banques de province membres du syndicat.

C'est donc d'une façon indirecte que la Société Centrale prête en général aux entreprises régionales le soutien qu'elles méritent. Dans quelques cas exceptionnels, elle va jusqu'à intervenir discrètement en leur faveur auprès des banquiers locaux; il s'agit alors d'affaires spécialement importantes qu'elle a eu l'occasion d'étudier à fond. Son rôle se borne à intéresser à l'entreprise les banquiers voisins membres du syndicat; c'est là d'ailleurs une pratique qu'il ne saurait être question de généraliser, l'avenir d'une affaire locale donnant lieu à des difficultés d'appréciation considérables.

Quand les membres du syndicat seront particulièrement nombreux dans une région, peut-être la Société Centrale pourra-t-elle y installer un service spécial chargé de l'étude des valeurs locales. Si la direction du syndicat a su garder une certaine influence sur ses membres, il lui sera peut-être plus facile de faire accepter aux banquiers voisins une participation dans des affaires locales. Si la Société Centrale se propose d'atteindre un jour ce but, il lui faudra multiplier dans de fortes proportions le nombre des syndiqués, car on peut douter qu'elle parvienne jamais à intéresser à une petite affaire locale, les banquiers des régions éloignées : encore devra-t-elle compter avec les rivalités mesquines qui divisent souvent en province les banquiers et même les capitalistes. En tout cas, jusqu'à présent, la Société Centrale n'a

point envisagé semblable projet. Elle a résolument sacrifié aux goûts du public pour permettre aux banques locales de gagner ses faveurs : placer des titres étrangers n'a été pour la Société Centrale qu'un moyen de disputer aux établissements de crédit la clientèle que ceux-ci avaient détournée à leur profit.

« Il est parfaitement légitime d'affirmer que le Syndicat des Banques de Province, en accroissant par les bénéfices qu'il leur a appris à réaliser, la vitalité des maisons adhérentes, leur a facilité la tâche qu'ils se sont imposée vis-à-vis des commerçants et industriels, tâche que beaucoup auraient été contraints d'abandonner. En ramenant à eux les comptes de la clientèle-titres, les banques de province se sont assuré non seulement les commissions de placement, mais entre temps des comptes créditeurs qui leur servent à l'alimentation de leurs comptes d'escompte » (Assemblée du Syndicat des Banques de Province du 6 mars 1911, Rapport du Comité de Direction).

» Réformer les goûts du public, lui inspirer confiance dans les affaires purement françaises, est une œuvre difficile qu'il faut aborder avec prudence.

» Il ne faut pas se dissimuler que dans cet ordre d'idées, le rôle des banquiers de province est loin d'être facile. L'éducation économique et financière du public est faite chaque jour par la presse. Le peuple français épargniste à outrance et soucieux avant tout de la sécurité de son épargne, apporte dans le choix de ses placements sa mentalité étatiste; le titre possédant une étiquette de garantie

d'État, lui semblera longtemps encore préférable au placement industriel ou commercial, quelque médiocre même que puisse être la valeur intrinsèque des finances de l'État garant » (même rapport).

L'éducation financière du capitaliste français reste tout entière à faire ; le temps et la force des choses lui permettront d'apprécier les valeurs nationales. Une connaissance plus précise des questions financières, une fréquentation plus assidue des hommes compétents seront sans doute les principaux facteurs du progrès. Mais un établissement centralisé comme le Syndicat des Banques de Province, tout en observant avec soin les travers de l'esprit capitaliste, ne saurait prétendre à les redresser. Il n'approche pas le public d'assez près pour avoir sur lui une influence réelle ; ses conseils qui empruntent la voie de nombreux intermédiaires, perdent par là même toute efficacité. Son rôle se borne à conserver par tous les moyens possibles l'ancienne organisation bancaire, celle des banques locales guidant une clientèle connue dans le choix des placements et capable d'exercer ainsi une influence raisonnée sur la politique financière du pays.

8° Rapports et différences entre la Société Centrale et un établissement de crédit.

Cependant, il n'est pas sans inconvénient pour la Société Centrale d'adopter les méthodes des établissements de crédit ; ses adversaires en ont profité. D'après eux, la Société Cen-

trale ne serait qu'un établissement de crédit comme les autres : qu'importe le but, si les moyens sont identiques ; on pourra toujours retourner contre elle les armes dont elle s'est servie en faveur des banques locales. Or son organisation intérieure tend de plus en plus à reproduire celle des établissements de crédit. La recherche des parts dans les emprunts étrangers et les émissions nouvelles, le placement de ces titres dans la clientèle des banques de province sont directement inspirés des méthodes des grandes sociétés financières. Il n'est pas jusqu'à l'influence directrice exercée par la Société Centrale sur les Banques de Province qui ne rappelle la forme centralisée des établissements de crédit.

On voit toutes les conséquences qui pourraient résulter de cette prétendue assimilation contre laquelle la Société Centrale n'a cessé de protester. En réalité, les ressemblances observées portent le plus souvent sur des questions de forme ou des points secondaires : on ne saurait nier par exemple que la concentration des affaires dans les sociétés de crédit n'ait permis de réaliser des progrès dont la Société Centrale s'est empressée de profiter. Mais en dehors de ces questions de détail, l'esprit totalement différent avec lequel les affaires sont conçues et menées ne permet pas de pousser bien loin un rapprochement tout superficiel. Les rapports de la Société Centrale avec ses membres ne sauraient être comparés avec ceux qui unissent une société de crédit avec ses succursales : tandis que celles-ci sont des instruments passifs aux mains du pouvoir central, les banques locales conservent toujours leur liberté d'agir et d'apprécier. La note juste est fournie

par l'article suivant de M. Raoul Binet dans la *France économique et financière* :

« La Société Centrale des Banques de Province n'est pas, on le sait bien, un établissement de crédit ajouté à tant d'autres : elle ne s'est proposé que d'ouvrir aux adhérents du syndicat des avantages nouveaux sans la moindre restriction de leurs libertés propres ; elle ne se substitue en aucune manière à leur initiative ; la force que lui confère leur représentation, elle la leur restitue dans son intégralité ; elle n'est donc que l'expression de leur puissance organisée et ne réagit pas sur leurs actes personnels » (2 avril 1910).

Sans même fournir de raison, les banques de province ont le droit de refuser de souscrire à l'emprunt que le syndicat leur propose. Au contraire, l'agence qui reçoit des ordres du siège social, est tenue de patronner un titre déterminé auprès de ses clients. Le Syndicat des Banques de Province n'est donc pas une organisation centralisée à l'excès, couvrant tout le territoire d'agents dévoués à ses ordres ; elle travaille pour le compte de ses membres, s'ingéniant à découvrir un titre qui leur plaise et leur laissant la majeure partie du bénéfice de l'opération.

Vis-à-vis du public, on peut dire que la Société Centrale se tient sur une réserve peut-être exagérée. En dehors du placement de ses propres actions, la Société Centrale n'entretient aucune relation directe avec les capitalistes ; elle ne leur ouvre aucun compte sur ses livres, elle ne reçoit aucun de leurs titres dans ses coffres. Prenant son rôle au sérieux, elle désire avant tout n'avoir affaire qu'avec des banquiers et a

toujours repoussé toute opération même avantageuse, en contradiction avec ce principe essentiel. Pour un établissement de crédit ordinaire, ce serait, il faut l'avouer, une règle bien étrange, en désaccord complet avec les usages reçus. La Société Centrale des Banques de Province est donc un établissement d'un caractère original, dont l'organisation repose sur des principes nouveaux.

9° L'avenir de la Société Centrale des Banques de Province.

Mais précisément, en raison de la forme particulière sous laquelle elle se présente, on peut se demander si la Société Centrale des Banques de Province est un groupement viable. En réalité, par suite de la liberté dont jouissent tous les membres du syndicat, leur association est très précaire et peut se désagréger d'une année à l'autre, si bien constituée soit-elle. Cette hypothèse est d'ailleurs peu vraisemblable dans l'état actuel des choses : le syndicat rend à tous ses membres des services véritables et l'intérêt personnel qui est en cette circonstance le meilleur guide de chacun, conseille aux banques locales de rester unies. Et pourtant, même sans envisager le cas d'une moins grande prospérité, des divisions sont malgré tout possibles au sein du groupement. Si la jalousie si fréquente en province entre banquiers, allait susciter des querelles jusque dans le sein du syndicat, que resterait-il de cette œuvre actuellement si prospère qui n'existe que par la volonté de tous ? Plus que partout ailleurs,

l'union est ici nécessaire; elle dépend surtout de la direction donnée au groupement.

Il est juste de reconnaître que la Société Centrale a parfaitement compris le rôle qui lui incombait; à côté des qualités qu'exige la négociation d'affaires importantes et délicates, elle a su faire preuve du tact nécessaire pour diriger la masse des syndicataires, pour prévenir toute dissension, aplanir toute difficulté. C'est dans ce but que l'égalité la plus stricte est appliquée dans tous ses rapports avec ses membres; aucune faveur n'est faite à qui que ce soit dans les répartitions auxquelles la société préside; aucun avantage n'est consenti à un banquier, sauf le cas de service signalé. C'est à la discipline qu'elle a su maintenir entre ses membres, que la Société Centrale des Banques de Province doit la plus grande part de sa prospérité. Aucun trouble grave n'a jusqu'à présent compromis ses efforts, aucune concurrence sérieuse n'a surgi pour lui disputer le concours des banques de province et reprendre sa politique financière au profit d'un autre groupe. Nul ne peut assurer qu'aucune dissension ne viendra compromettre l'œuvre commencée, ni que plusieurs établissements concurrents ne s'opposeront pas au développement de la Société Centrale, rien ne laisse en tout cas prévoir semblable éventualité. Les résultats obtenus permettent de croire à l'avenir de la Société Centrale.

Une autre solution reste d'ailleurs possible. Si la liberté dont jouissent les banques syndiquées, semble de nature à menacer l'équilibre du groupement, ne peut-on pas admettre qu'un jour viendra où l'établissement central sera tenté de

restreindre à son profit les droits des banquiers privés? Le souci de l'intérêt général servirait de prétexte à cet empiétement. Il semble au premier abord qu'une mainmise à peu près complète de la Société Centrale sur les banques syndiquées, serait pour la direction générale de l'établissement d'une grande utilité; les services auxiliaires y gagneraient un supplément d'activité et lors des émissions nouvelles, la capacité de placement du syndicat tout entier pourrait être appréciée plus justement par le siège central. L'assimilation de la Société Centrale à un établissement de crédit pourrait alors être présentée avec quelque apparence de vérité.

Doit-on prévoir cette évolution prochaine de la Société Centrale? En premier lieu, il y aurait à surmonter la résistance énergique des banquiers qui n'échangeraient pas volontiers leur situation peu lucrative peut-être, mais indépendante, contre une profession subalterne. En outre, il serait imprudent d'affirmer qu'une semblable transformation n'entraînerait que des avantages pour la Société Centrale. Il est probable que le banquier, en abdiquant ainsi sa liberté, perdrait du même coup une grande partie de son influence sur sa clientèle : la scission, ainsi créée entre son travail et son intérêt personnel, se traduirait peut-être par une baisse dans ses affaires.

Les risques que courrait la Société Centrale en voulant tenter une pareille transformation, nous portent bien plutôt à croire que cet établissement respectera autant que possible la forme qu'il a primitivement adoptée. Rien ne permet de supposer qu'il est prêt à abandonner les principes

de soutien des banques locales dont il s'est toujours posé le champion. Sans doute son organisation admirablement comprise repose sur une base fragile, mais son existence est utile au pays tout entier. On ne doit pas le considérer comme un organe servant uniquement les intérêts de ses membres et sans influence sur la vie économique de la nation ; un rôle important lui est réservé sur le marché régional ; il aura à cœur de le remplir.

Actuellement, si les marchés de province n'ont pas réussi à prendre une importance en rapport avec le développement économique de la région, c'est au manque de décision et d'initiative dont ils ont fait preuve qu'il faut l'imputer. Tous les éléments d'activité nécessaires sont en général fournis par les industries voisines : le manque d'unité et de décision a presque toujours empêché les banques, de mettre à profit les circonstances favorables. Mais si un établissement ayant la puissance et l'autorité nécessaires, se met à la tête des banques locales régénérées, pourquoi n'assistons-nous pas au réveil des marchés régionaux ?

Actuellement, l'industriel manque souvent des renseignements que les banques locales sont incapables de lui fournir : ainsi, ceux concernant l'état du marché, le cours de certains produits, l'avenir réservé à certaines affaires. Au lieu de courir de porte en porte à la recherche d'une commandite, il préférerait savoir de façon précise les raisons qui tiennent les capitaux éloignés de son entreprise. Trop souvent, par suite du manque d'entente des banques locales, les grosses affaires restent en suspens ou les crédits leur sont parcimonieuse-

ment mesurés et elles dépérissent faute d'avoir été réalisées sur un plan assez vaste. Aidant de ses conseils à la fois l'industrie et les banques, rapprochant par son entremise les différentes banques locales, la Société Centrale, installée dans différentes régions, voit s'ouvrir à son activité un champ nouveau.

Cette mise au point une fois réalisée, son rôle principal commencera : contribuer au développement des entreprises régionales, faire connaître au public les valeurs intéressantes, obtenir leur inscription à la cote, favoriser les transactions sur ces valeurs, telles seront ses principales attributions. Disposant d'une certaine puissance et représentant les intérêts généraux de toute une région, la Société Centrale aura toute facilité pour entrer en rapports avec l'Administration : elle sera toute désignée pour lui soumettre les projets de réforme utiles au développement de l'industrie, discuter avec elle les mesures à prendre, en un mot pour représenter les intérêts économiques régionaux chaque fois que les pouvoirs publics se prépareront à intervenir. Conseiller, s'entremettre, gagner de l'influence pour la mettre à la disposition des banques et de l'industrie régionales, ainsi peut se résumer le rôle qui semble incomber à la Société Centrale. Quand toutes les forces, quand toutes les bonnes volontés actuellement disséminées seront réunies pour concourir au même but, les marchés de province y trouveront un encouragement appréciable ; cette décentralisation sera l'œuvre de la Société Centrale.

Ainsi, en dehors des intérêts particuliers de ses membres,

liés on l'a vu aux intérêts mêmes de la nation, la Société Centrale a dans l'avenir un autre rôle à remplir : rôle d'équilibre et de pondération sur les marchés régionaux, rôle décentralisateur par le réveil économique qu'elle suscitera en province. Son existence sera justifiée par les services qu'elle rendra ; il n'y a dès lors plus lieu de craindre que le manque d'union compromette le résultat final, fruit de ses efforts et de son désintéressement. Puisqu'elle a une place marquée d'avance dans l'organisme financier du pays, puisque au-dessus des transactions soumises aux conditions économiques des diverses régions, la Société Centrale doit jouer un rôle régulateur et bienfaisant, elle trouvera dans son travail les ressources qui lui permettront de vivre et de prospérer. Elle vivra parce qu'elle représente des idées en harmonie avec l'évolution du monde financier, des idées en avance même sur le mouvement actuel dont elle s'efforce de corriger les effets néfastes sans en modifier la direction générale ni les principes larges et féconds.

CONCLUSION

Après avoir traversé une période difficile due à la concentration des entreprises financières, les banques locales semblent sur le point de se relever. Le mouvement indéniable qui se manifeste dans différentes régions annonce leur réveil imminent : elles secouent leur torpeur qui ne pouvait que profiter à leurs adversaires, elles regardent la situation en face et cherchent les moyens de la modifier en leur faveur. Les financiers les plus hardis ont trouvé dans la transformation des méthodes en usage, en particulier dans l'assistance aux valeurs régionales, un emploi à leur activité : créateurs d'une voie nouvelle, ils ont ouvert à la banque de larges perspectives d'avenir. La prospérité de leur maison, parfois même celle de la province entière, est le prix de leur initiative.

La Lorraine est, sans contredit, la province où l'action bienfaisante des banques locales est le plus facile à saisir. Favorisée par les conditions économiques propres à la région,

aidée par les découvertes scientifiques modernes, elle a abouti à la constitution de sociétés puissantes qui contribuent à la richesse du pays. Pour apprécier les résultats produits par l'effort combiné de la banque et de l'industrie, une étude spéciale de la région de l'Est s'imposait. On peut espérer que l'exemple des banques lorraines suscitera ailleurs en province un mouvement analogue et que l'application des méthodes nouvelles déterminera l'essor économique de chaque région.

Les banques locales de moindre envergure, craignant de s'aventurer dans les affaires industrielles qu'elles connaissent mal, ont trouvé dans l'association un remède à leur situation critique. Leur syndicat qui les fait profiter des avantages d'une organisation centralisée, lutte avec succès contre la concurrence des établissements de crédit. Par l'influence qu'il exerce sur elles, par la direction qu'il leur donne, il leur permet de s'élever au-dessus des simples opérations qui constituent la pratique bancaire quotidienne et de saisir le mouvement général des affaires. Par l'éducation financière des banquiers de province, le syndicat contribue dans une large mesure à la renaissance des banques locales.

Au point de vue national, la renaissance des banques locales doit avoir des conséquences étendues. Si les banques privées retrouvent en province une part de la clientèle qu'elles ont perdue, si elles reprennent l'ascendant qu'elles exerçaient autrefois sur le public, les dispositions de celui-ci à l'égard des valeurs nationales et régionales changeront certai-

nement. Pour atteindre ce but, la ruine des établissements de crédit n'est pas nécessaire : il suffit d'inspirer au capitaliste plus de confiance dans l'avenir du pays, de réformer ses préjugés dont les établissements de crédit cherchent seulement à profiter. Si les dispositions du public se modifient, tout porte à croire que la politique des sociétés de crédit changera également. Mais l'élan doit venir des banques privées, parce qu'elles seules sont en mesure d'apprécier clairement la situation et d'exercer sur leur clientèle une action décisive.

Enfin la banque locale rajeunie et transformée ne manquera pas d'élargir la conception un peu étroite qu'on se fait en France du crédit. A côté du crédit à court terme pratiqué couramment par les établissements de crédit, elles sauront organiser le crédit à long terme nécessaire au développement de l'industrie, rétablissant ainsi l'équilibre entre ces deux formes de crédit également indispensables ; elles seront néanmoins assez prudentes pour ne placer leur confiance que dans des entreprises longuement étudiées, et assez clairvoyantes pour éviter les embarras résultant d'immobilisations excessives. Dans ces conditions, la prospérité générale se ressentira de cet état de choses. L'industrie française dont le développement est actuellement paralysé faute d'un crédit suffisant, pourra lutter de façon efficace contre ses concurrents. Le commerce soutenu par les capitaux nationaux cherchera dans l'exportation, de nouveaux débouchés aux produits d'une industrie florissante. Enfin son expansion économique vaudra à la nation

tout entière un prestige nouveau et un point d'appui pour sa politique extérieure.

Ainsi, le problème de la renaissance des banques locales dépasse le cadre étroit des opérations de banque. La question ne se borne pas au maintien sur les différentes places de province de quelques maisons de banque peu importantes par elles-mêmes ; par suite de la solidarité qui relie les différentes formes de l'activité économique, l'intérêt général du pays est en jeu. La question semble d'ailleurs se résoudre dans le sens favorable ; l'élan est donné, de divers côtés on s'est occupé de la situation, des tentatives isolées ont eu lieu annonçant une transformation profonde, un mouvement de réveil et de décentralisation. Une ère nouvelle semble s'annoncer, où l'industrie, le commerce et la banque inaugurant une politique de confiance et d'aide mutuelles, se proposeront le même but : le développement des forces économiques de la nation par l'harmonie de leurs efforts et la solidarité de leurs intérêts.

Vu : le Président de la thèse,
H. TRUCHY.

Vu : le Doyen,
P. CAUWÈS.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,
L. LIARD.

LISTE DES MEMBRES

DU SYNDICAT DES BANQUES DE PROVINCE

AIN. — Bourg. Rive et C^{ie}.

AISNE. — Bohain, Dubois et C^{ie}.

— Château-Thierry. Georges Bri-
got.

— Château-Thierry. Pierre Fillette.

— Château-Thierry. L. Salmon.

— Guise. Banque de Guise.

— Laon. Lefèvre, Evrard, Le-
comte et C^{ie}.

— Saint-Quentin. Journal et C^{ie}.

— Saint-Quentin. Théry et C^{ie}.

— Soissons. Banque de Soissons.

ALLIER. — Ainay-le-Château.
E. Emonnot.

— Cosne. Jules Duraudon.

— Commentry. A. Raynaud.

— Cusset-Vichy. Antoine Dauphin.

— Montluçon. R. Hours, Dequerre
et C^{ie}.

— Montluçon. Naudière. Chanudet
et C^{ie}.

— Moulins. Frobert frères et C^{ie}.

BASSES-ALPES. — Barcelonnette.
Gassier frères,

— Forcalquier. Camille Arnaud.

HAUTES-ALPES. — Gap. Chabrand et
Paul Caillat.

ALPES-MARITIMES. — Cannes. Ban-
que populaire de Cannes.

— Cannes. Peytavin et Rey.

— Nice. Banque du Sud-Est.

— Nice. J. Lautard.

— Nice. Carlonne et C^{ie}.

— Nice. Bonfiglio frères.

ARDÈCHE. — Annonay. L. et L. Bè-
chetoille.

— Aubenas. Banque Marze et C^{ie}.

— Bourg-Saint-Andéol. Pradelle
frères.

— Privat. Grasset frères et Brotte.

— Serrières. Cuminal et C^{ie}.

ARDENNES. — Charleville. Claude La-
fontaine, Prévost et C^{ie}.

— Rethel. Govignon et Lebrun.

— Sedan. Congar fils.

ARIÈGE. — Lavelanet. E. Bastide.

— Pamiers. Clarac, frères.

AUBE. — Nogent-sur-Seine. J. Fa-
vrille.

AUBE. — Troyes. Henrion.

AUDE. — Carcassonne. Saurel, Coste et C^{ie}.

— Carcassonne. Banque du Midi.

— Carcassonne. Comptoir d'Escompte de Carcassonne.

— Limoux. A. Colle.

— Narbonne. Castelnau et C^{ie}.

— Narbonne. Banque régionale de l'Aude.

AVEYRON. — Decazeville. Henri Moulinou.

— Espalion. Jacques Ferlu.

— Millau. J. Villa.

— Villefranche. Veuve D. Pons.

BOUCHES-DU-RHÔNE. — Arles. Auguste Arnaud.

— Marseille. Société Marseillaise.

— Marseille. Du Colombier et C^{ie}.

— Marseille. Banque populaire de Marseille.

— Marseille. James Rosa.

— Marseille. François Casati.

— Salon. Comte Devoux et fils.

— Salon. Fernand Bertin.

CALVADOS. — Caen. Roussy et Adelus Bellamy frères.

— Condé-sur-Noireau. Fernand Guillet et C^{ie}.

— Vire. Leherpeur, Vincent et C^{ie}.

— Vire. Gilbert et C^{ie}.

CHARENTE. — Barbezieux. Gaston Chevrout.

— Chalais. Jules Bontemps.

— Cognac. J.-L. Charpentier.

— Confolens. Henri Petit.

— Jarnac. Gustave Tricart.

— Ruffec. Marcel Benais.

CHARENTE-INFÉRIEURE. — La Rochelle. Eugène Babut.

CHARENTE-INFÉRIEURE. — La Tremblade. F. Besson.

— Rochefort. M. Decroux.

— Saintes. Dalmont, Connoué et C^{ie}.

— Saint-Jean-d'Angély. Alexandre Laclautre.

— Saint-Jean-d'Angély. Daniel Laurent et C^{ie}.

— Saint-Martin-de-Ré. A. Macabiau.

CHER. — Bourges. A. Mornet.

— Bourges. A. Hervet.

CORRÈZE. — Argentat. Antony Leygonie.

— Brive. Antoine Roque.

— Meymac. A. Bordas, fils.

— Tulle. A. Ondet.

CÔTE-D'OR. — Beaune. Mathieu, Faivre et C^{ie}.

— Dijon. A. Chevalard et F^{ils}.

— Montbard. Antonin Renard.

— Nolay. J. Quesnel.

— Semur. Albert Charles.

— Seurre. Gallot-Tatin.

— Vitteaux. L. Simon.

CÔTES-DU-NORD. — Dinan. H. Barin.

— Lannion. J.-M. Péro.

— Loudéac. Boscher-Delangle.

— Quintin. De Villeneuve.

DORRE. — Besançon. Mairou-Dornay et C^{ie}.

— Pontarlier. Le Neveu de Labrousse frères.

DRÔME. — Felix Béranger.

— Montélimar. Soubeyran frères.

— Saint-Paul-Trois-Châteaux. Faucon et Roux.

— Saint-Vallier. J. Bruyère.

— Saint-Vallier. J. Lorrin.

— Valence. Brun et Giraud.

ÈCRE. — Évreux. Béranger, Pelletier et C^{ie}.

EURE-ET-LOIR. — Dreux. Frents et Brosset.

FINISTÈRE. — Brest. Banque Brestoïse.

— Brest. Société Bretonne de Crédits et de Dépôts.

— Châteaulin. Gustave Benoist.

HAUTE-GARONNE. — Revel. Noël Rodier.

— Toulouse. Banque Populaire coopérative de Toulouse.

— Toulouse. Richard Klehe et C^{ie}.

— Toulouse. Courtois et C^{ie}.

— Saint-Gaudens. L. Dastre et C^{ie}.

GARD. — Nîmes. Arnaud Gaidan et C^{ie}.

— Nîmes. Molines père et fils aîné.

— Nîmes. Nègre, Bergeron et Bruneton.

— Saint-Ambroix. François Guiraud.

GIRONDE. — Arcachon. Émile Lecoq.

— Bordeaux. Samazeuilh et fils.

— Bordeaux. Banque de Bordeaux.

— Bordeaux. Société Bordelaise.

— Bordeaux. Gomez, Vaez et fils.

— Bordeaux. Veuve P.-A. Letanneur et fils.

— Bordeaux. Sazias frères.

— Castillon. G. Itey.

— Saint-André-de-Cubzac. J. Joye et C^{ie}.

HÉRAULT. — Béziers. Les héritiers de L. Roudier.

— Cette. Paul Périquier.

— Montpellier. Castelnau et C^{ie}.

— Banque Tissier et Sarrus.

ILLE-ET-VILAINE. Fougères. Heude Vitu et C^{ie}.

— Fougères. Beaucé et C^{ie}.

— Rennes. Banque de Bretagne.

INDRE. — Châteauroux. Gerbier, frères.

— Châteauroux. Rouffilange, Prieur et C^{ie}.

— Le Blanc. Bulfeteau du Chêne et C^{ie}.

INDRE-ET-LOIRE. — Amboise. Veuve Diard-Allard et H. Viot.

— Tours. Veuve Chatillon.

— Tours. Dutilleul et fils.

ISÈRE. — Grenoble. Charpenay et C^{ie}.

— Grenoble. Ferradou et C^{ie}.

— Grenoble. Thouvard-Martin, père et fils et C^{ie}.

— Le Péage de Roussillon. E. Chabert.

— Vienne. Claret, Montagnier et C^{ie}.

— Vienne. Edwin, Moussier et C^{ie}.

— Vienne. Ferdinand Dalmais.

JURA. — Dole. Henri Arranger.

— Lons-le-Saunier. Maurice Prost.

— Lons-le-Saunier. Georges Rigaud et Pitolet.

— Saint-Claude. Rigaud, Genoud et C^{ie}.

— Sellières. Victor Aubry.

LANDES. — Dax. Jules Pelletier.

LOIR-ET-CHER. — Blois. Banque de Loir-et-Cher.

— Mer. Louis Rogier.

— Romorantin. Henry Morih.

— Vendôme. Aimable Rivière.

— Vendôme. Charles Ferraud.

LOIRE. — Montbrison. Ch. Durel, Jay et Nanche.

— Roanne. Paul Vadon.

— Saint-Bonnet-le-Château. Blanc-Rochette et fils.

— Saint-Chamond. Charria et Beausser.

LOIRE. — Saint-Chamond. De Bois-sieu et C^{ie}.

— Saint-Étienne. A. Brun et C^{ie}.

— Saint-Étienne. Marcellin Mourier.

— Saint-Étienne. Ramel, Final et C^{ie}.

— Saint-Étienne. Raverot père et fils.

HAUTE-LOIRE. — Brioude. H. Denier.

— Brioude. J. Valeix.

— Craponne-sur-Arzon. A. Minet.

— Le Puy. Bonnet-Blanc.

— Le Puy. H. de Veyrac et A. de Viry.

— Yssingeaux. André Liogier.

LOIRE-INFÉRIEURE. — Nantes. Jules Rousselot et C^{ie}.

— Nantes. Armand Péneau.

— Saint-Nazaire. A. Guillouet.

LOIRET. — Courtenay. G. Mortier.

— Orléans. Eugène Deschamps.

— Orléans. Émile Géraud.

— Orléans. R. Vannier.

— Orléans. Henri Pelletier.

— Pithiviers. Paul Morin.

LOT. — Cahors. Banque Chareire et C^{ie}.

— Cahors. Gabriel Bruel.

— Cajarc. Veuve A. Boudon.

— Figeac. Certes et Marty.

— Figeac. Louis Delpech.

— Figeac. Lucien Auteserre et C^{ie}.

— Saint-Céré. A. Paul et C^{ie}.

LOT-ET-GARONNE. — Agen. Charles Guillot.

— Villeneuve-sur-Lot. Borý et Fourcade.

LOZÈRE. — Mende. J. Bertrand.

MAINE-ET-LOIRE. — Angers. Veuve Bougère et fils.

— Angers. Veuve Fortin et ses fils.

— Angers. D. et R. Richou.

— Cholet. Veuve Delhumeau.

— Chemille. J. Belliard.

— Pouancé. Stéphane Saget.

— Segré. A. Ragetly.

MANCHE. — Avranches. Gilbert et C^{ie}.

— Saint-Lô. L. Guidon.

MARNE. — Châlons-sur-Marne. Fic Le Conte et fils.

— Châlons-sur-Marne. Victor Pestre et C^{ie}.

— Châlons-sur-Marne. Les fils de Lequeux-Lecat.

— Reims. Camuzet et C^{ie}.

— Reims. Chapuis et C^{ie}.

— Reims. E. Dejardin et C^{ie}.

HAUTE-MARNE. — Joinville. Pierre Hervotte.

MAYENNE. — Laval. Comptoir commercial de Laval.

MEURTHE-ET-MOSELLE. — Baccarat. Edmond Crépin.

— Nancy. Banque d'Alsace et de Lorraine.

— Nancy. Banque de Nancy.

— Nancy. Banque Renaud et C^{ie}.

— Nancy. Banque Lévy-Bettinger et C^{ie}.

— Nancy. Société Nancéienne.

— Toul. Blocq frères et fils.

MEUSE. — Bar-le-Duc. P. Varin-Bernier et fils.

— Étain. Adrien Paul.

— Étain. Léon Bettinger et fils.

MORBIHAN. — Josselin. A. Delebecque jeune.

MORBIHAN. — Lorient. Banque Populaire de Lorient.

— Pontivy. H. et J. Bouche.

— Vannes. Veuve Verge et fils.

NIÈVRE. — Decize. Eugène Laboureau.

— Lormes. A. Teste.

— Nevers. Rabier et Paillet.

NORD. — Armentières. Woussen Castrique.

— Bergues. J. Decoster et C^{ie}.

— Douai. L. Dupont et C^{ie}.

— Douai. Emile Roth, Le Gentilet et C^{ie}.

— Dunkerque. A. Petyt et C^{ie}.

— Lille. André Callens.

— Lille. Banque du Nord et des Flandres.

— Lille. Verley-Decroix et C^{ie}.

— Lille. Crédit du Nord.

— Lille. Henri Devilder et C^{ie}.

— Lille. J. Joire.

— Lille. A. Deswaf.

— Lille. A. Scalbert.

— Lille. Marcel Eysenbout.

— Lille. Banque Lilloise.

— Lille. Comptoir de change du Nord.

— Lille. F. Honoré.

— Lille. Larrieu et Monnoye.

— Lille. Agence Financière D. Raquet et C^{ie}.

— Lille. A. Pajot et Ch. Lefebvre.

— Lille. Achille Picavez.

— Lille. U. Wastiaux.

— Roubaix. Moret et C^{ie}.

— Roubaix. C. Naessens et Martin.

OISE. — Beauvais. Bourgeonnier et C^{ie}.

— Beauvais. Ernest Dumont et C^{ie}.

— Compiègne. J. Gournay.

— Creil. G. Franchemont.

OISE. — Liancourt. A. Charpantier.

— Noyon. Brière et C^{ie}.

— Noyon. Chêneau et Barbier.

— Senlis. E. Mercier.

— Verberie. Léon Sortais.

ORNE. — Alençon. G. Hommey et C^{ie}.

— Alençon. J. Guillochon.

— La Ferté-Macé. Lecomte et Rocher.

— Condé-sur-Noireau. Fernand Guillet et C^{ie}.

— Laigle. Marais et C^{ie}.

PAS-DE-CALAIS. — Arras. Eugène Grilhot.

— Arras. A. Robert.

— Arras. Paul Labbé.

— Boulogne-sur-Mer. Adam et C^{ie}.

PUY-DE-DÔME. — Clermont-Ferrand. Gilbert Jay.

— Clermont-Ferrand. Chalus Frères.

— Clermont-Ferrand. J. Baisle.

— Saint-Germain-Lembron. Martin Comptour.

— Thiers. Emile Guionin.

HAUTES-PYRÉNÉES. — Tarbes. A. Bosc, frères.

— Tarbes. Estevenet Prada et C^{ie}.

— Tarbes. Frogé Esquivar et Delon.

BASSES-PYRÉNÉES. — Bayonne. Fernand Delvaille.

— Bayonne. Jules Gommès et C^{ie}.

— Bayonne. J.-H. Pucheu.

— Pau. Viguerie-Dutournier.

— Oloron. J. Dufau.

— Orthez. Jules Pouyanne.

PYRÉNÉES-ORIENTALES. — Perpignan. E. Silanes et J. Delcros.

RHÔNE. — Condrieu. A. Mas.

— Lyon. Auguste Cabaud et C^{ie}.

— Lyon. Beudon-Mercier et C^{ie}.

RHÔNE. — Lyon. E.-M. Cottet et C^{ie}.

— Lyon. E. Dumail et A. Boujassy.

— Lyon. Jacquier et C^{ie}.

— Lyon. Société Lyonnaise.

— Lyon. Société Régionale de Banque et de Crédit.

— Lyon. Veuve Guérin et fils.

HAUTE-SAÔNE. — Champlitte. A. Thierry.

— Vesoul. J. Bergeret.

SAÔNE-ET-LOIRE. — Autun. J. Jarlot.

— Chalon-sur-Saône. — F. Garnier.

— Chalon-sur-Saône. G. Pleinet et J. Sordet.

— Charolles. Joseph Vadon, fils.

— Digoïn. Tixier et Ferrière.

— Tournus. Comptoir d'Escompte de Tournus.

SARTHE. — Le Lude. A. Joly et J. Joly.

— Le Mans. Comptoir d'Escompte de la Sarthe.

— Le Mans. A. Dugué.

SAVOIE. — La Rochette. Berchoud, père et fils.

— Moutiers. J. de Fonclare.

HAUTE-SAVOIE. — Bonneville. Arbre frères.

— Chamonix. Paul Payot.

— Sallanches. Joseph Gros.

SEINE. — Montreuil-sous-Bois. Heut et C^{ie}.

— Paris. Lehideux et C^{ie}.

— Paris. Steindeckher et C^{ie}.

— Paris. J. Aynard.

— Paris. Schmitt Charlin et C^{ie}.

SEINE-INFÉRIEURE. — Aumale. G. Houé, successeur.

— Aumale. A. Vigneux.

SEINE-INFÉRIEURE. — Blangy-sur-Bresle. Georges Testu.

— Dieppe. Graverend Méténier et C^{ie}.

— Dieppe. Léon Godard.

— Elbeuf. Béranger, Pelletier et C^{ie}.

— Envermeu. Livache, Hantias et C^{ie}.

— Le Havre. Barrié, Chalot et C^{ie}.

— Le Havre. Crédit Havrais.

— Le Havre. Dreyfus, Neveux et C^{ie}.

— Le Havre. A. Levain.

— Le Havre. F. Fernberg.

— Le Havre. G. Dunesnil.

— Neufchâtel-en-Bray. G. Peltier.

— Rouen. Charles Lefebvre.

— Rouen. Comptoir d'Escompte de Rouen.

— Rouen. Gabriel Marchand.

— Rouen. Félix Baudouin.

SEINE-ET-MARNE. — Brie-Comte-Robert. René Plancke.

— Fontainebleau. L. Maugey, successeur.

— La Ferté-Gaucher. A. Romain.

— La Ferté-sous-Jouarre. H. Niazon.

— Meaux. Banque F. Dumont.

— Meaux. Ch. Vouillemont, successeur.

— Meaux. Banque G. Roy.

— Meaux. J. Colin-Dutar.

SEINE-ET-OISE. — Chevreuse. Th. Lormeau.

— Corbeil. Victor Caillet et C^{ie}.

— Corbeil. V. Masson et C^{ie}.

— Corbeil. L. Mallet et fils.

— Dourdan. Beaurienne et C^{ie}.

— Dourdan. Robert Royer.

— Etampes. Bouilloux-Lafont frères et C^{ie}.

— Mantes. Cercueil frères.

SEINE-ET-OISE. — Pontoise. G. Dalleine.
— Rambouillet. Couturier, fils et
Legrand.
— Rambouillet. H. Leblanc-Guitel.
— Triel. E. Bassier.

DEUX-SÈVRES. — Niort. F. Laurent,
fils aîné.
— Thouars. Veuve Henri Barillet et
Ad. Mesnet.

SOMME. — Abbeville. C. Bignon et C^{ie}.
— Amiens. Fernand Savoye.
— Amiens. Edouard Boinet.
— Amiens. Natalie Wallet.
— Amiens. Lenoir, fils.
— Amiens. A. Piolé.
— Amiens. Auguste Compoint.
— Amiens. A. Acloque.
— Amiens. A. Caron.
— Amiens. Duvette.
— Doullens. A. Lecocq.
— Gamaches. G. Chéron.
— Péronne. P. Mille et C^{ie}.

TARN. — Castres. Cheusi et Mercier.
— Lavaur. H. Isidore Maraval.

TARN-ET-GARONNE. — Castelsarrasin.
Sarrau jeune.
— Montauban. A. Ribayrol.

VAR. — Cuers. Fille Isidore.
— Toulon. Jouve et C^{ie}.
— Toulon. Guis-Gantelme et C^{ie}.

VAUCLUSE. — Orange. Cussey, Fabron
et Voге.

VAUCLUSE. — Pertuis. A. Saurin.
— Valréas. Monnier-Martin et C^{ie}.

VENDÉE. — Fontenay-le-Comte. E.
Amédée et C^{ie}.

VIENNE. — Montmorillon. J. Jouillat.

HAUTE-VIENNE. — Limoges. F. Tar-
naud et C^{ie}.

VOSGES. — Charmes. Blum, frères.
— Mirecourt. Auguste Evrard et
C^{ie}.

— Mirecourt. Xavier Kolb.
— Neufchâteau. Henri Maljean.

YONNE. — Avallon. Jules Bouché.

— Auxerre. H. Gazel.
— Chablis. H. Folliot.
— Joigny. Bodineau et Roy.
— Joigny. A. Vacquier.
— Sens. V. Gois.
— Sens. J. Soisson.

ALGÉRIE. — Alger. J. Thibaud et C^{ie}.

— Alger. Compagnie Algérienne.

CORSE. — Ajaccio. Lanzi, frères.

ALSACE-LORRAINE. Ingwiller. Meyer,
frères.

— Metz. Banque de Metz.
— Metz. Mayer et C^{ie}.
— Mulhouse. Comptoir d'Escompte
de Mulhouse.
— Mulhouse. Banque de Mulhouse.
— Strasbourg. Ch. Staenling, L.
Valentin et C^{ie}.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages.
BIBLIOGRAPHIE.....	V

I

LA CRISE

Aperçu sur la concentration générale des entreprises.....	1
1° Banques locales et établissements de crédit : leur organisation.....	3
2° Résultats de la lutte entre les banques locales et les établissements de crédit.....	
3° Influence sur l'industrie, de la substitution des établissements de crédit aux banques locales.....	11
4° Les établissements de crédit et le placement de titres...	18

II

LE RÉVEIL

Principaux moyens de relèvement employés par les banques locales..	21
I. — Concentration des banques locales.....	25
II. — Politique financière des banques régionales. — Placement en valeurs régionales.....	30
1° Collaboration de la banque et de l'industrie. — Avantages que trouvent l'une et l'autre à cette collaboration — Difficultés qui subsistent.....	33
2° Influence de cette politique financière sur la nation.....	42

	Pages.
III. — Aperçu sur le développement des banques et de l'industrie dans la région de l'Est	46

III

LE RÉVEIL *(suite)*.

IV. — L'association des banques locales	69
1° Groupement des banques; avantages qu'elles y trouvent..	70
2° L'Union des banquiers des départements; son origine, son rôle.....	74
3° Le Syndicat des Banques de Province; son origine. — Mécanisme du groupement. — Services rendus par le Syndicat à ses membres.....	78
4° La Société Centrale des Banques de Province; son origine; sa forme spéciale; remaniements successifs.....	81
5° Avantages que la Société Centrale des Banques de Province offre à ses membres.....	91
6° Résultats obtenus.....	98
7° La Société Centrale et les valeurs régionales.....	107
8° Rapports et différences entre la Société Centrale et un établissement de crédit.....	111
9° L'avenir de la Société Centrale des Banques de Province..	114
CONCLUSION.....	121
ANNEXES.....	125

IMPRIMERIE
CONTANT-LAGUERRE



BAR LE-DUC